

Sådan kommer du til samtale

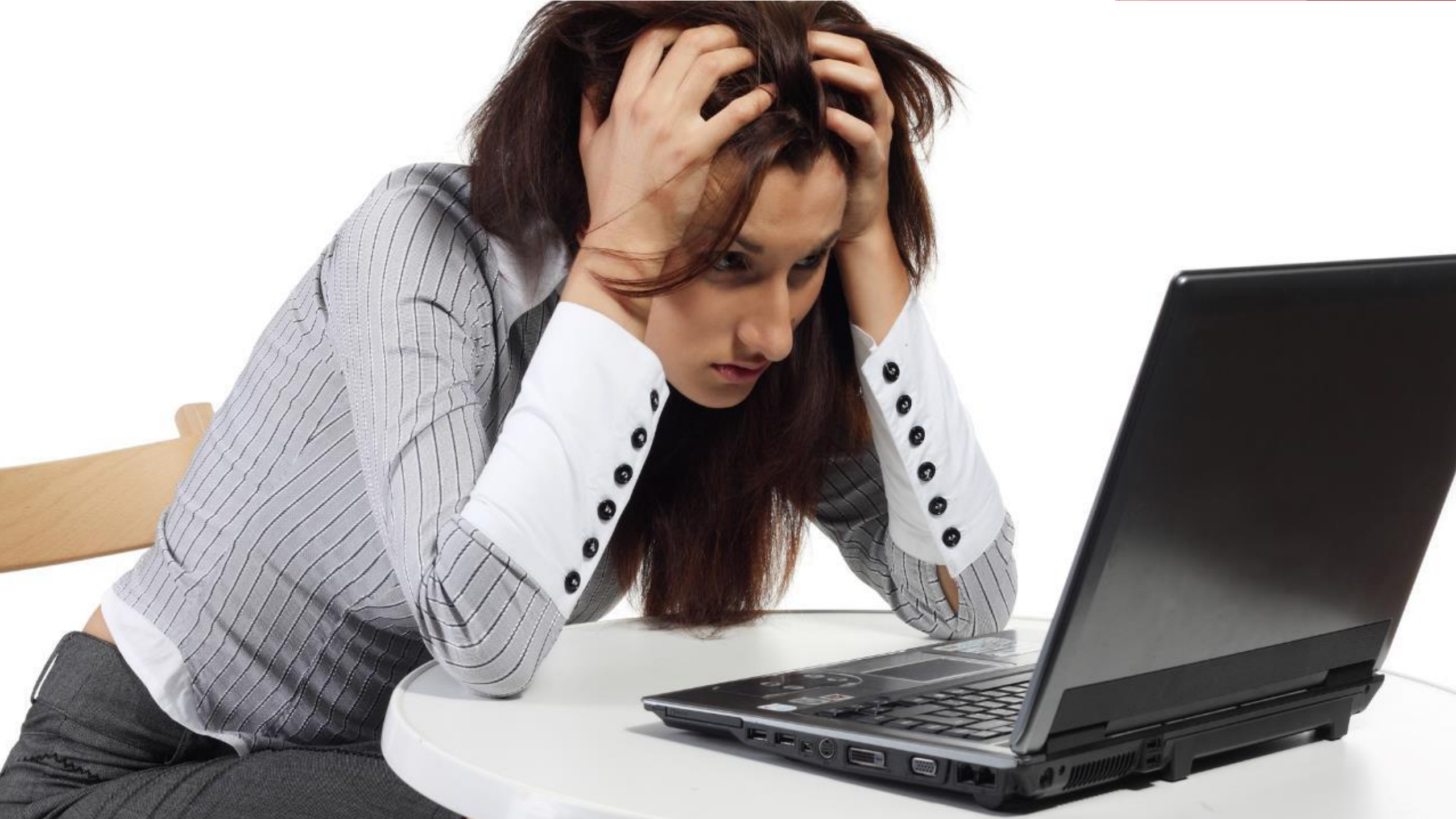
Skriv den ansøgning,
arbejdsgiveren elsker

Senior Erhverv Sønderjylland, november 2021

Her finder du slides:

www.hitmedjobbet.dk/se-sj





FORTID

NU

FREMTID



FORTID

NU

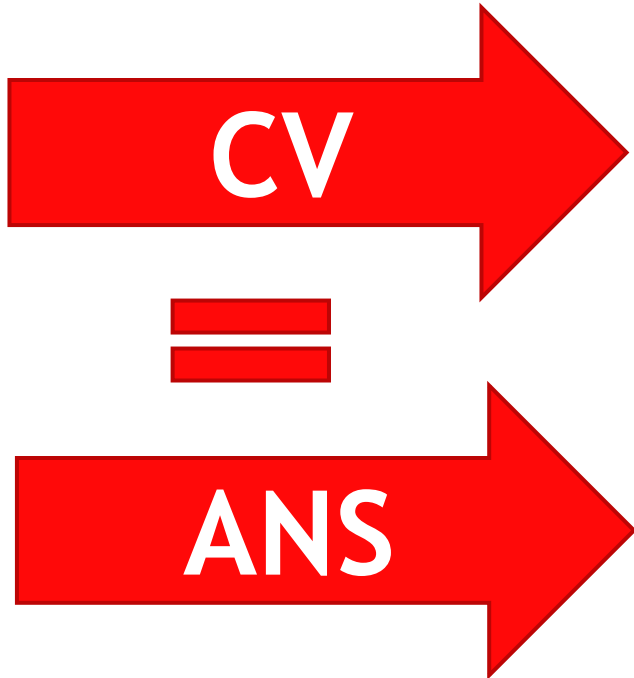
FREMTID



CV

=

ANS



Din ansøgning handler

IKKE

om dig

Sådan bliver du klogere

Her finder du oplysningerne

- om virksomheden
- og om dig selv...







**RESEARCH
ER
VICTIM**



JO MERE VIDEN, DU HAR...

OM ARBEJDSGIVEREN

- Hvad står den for?
- Hvad er den god til?
- Hvor er den på vej hen?
- Hvad laver den?

*"Find their pain
and get the job"*

OM DIG SELV

- Hvad er du god til?
- Dine værdier og dine holdninger?
- Hvad gør dig helt speciel?

...JO BEDRE CHANCER HAR DU



fluencer



Liz Ryan • 2nd

"Find their pain and get the job"

Find deres pain:

- ▶ Problemer
- ▶ Ønsker
- ▶ Standpunkter
- ▶ Forbedringsmuligheder
- ▶ Svage punkter
- ▶ Strategi

*Hvordan kan DU
byde
ind lige præcis dér?*

Stillingsopslaget

Hvad kan du læse?

- Direkte
- Mellem linjerne

Selv om de ofte er skrevet tilfældigt
(Husk det)



Stillingsopslaget

Nysgerrig? • Noget at spørge om?

I skriver, at...

Hvad betyder det for...

Jeg kan se, at I... Hvordan kan det være, at...

Det er interessant, at... Hvad betyder det for...

I nævner, at... Hvad ser du som det vigtigste...

Inspiration på www.hitmedjobbet.dk → Ressourcer

Mænd og kvinder ér forskellige

Hvordan læser vi stillingsannoncer?

Husk
40-procentsreglen



Brug jobindex

Der finder du

1. Mulige arbejdsgivere i

Værktøj til uopfordrede
ansøgninger

www.hitmedjobbet.dk/uopf

2. Tidligere jobannoncer

Annoncearkivet

3. Anmeldelser af arbejdsgivere

Arbejdsgiverevaluering



Bliv klogere på virksomheden

1. Læs stillingsopslaget (Gamle opslag i Jobindex' arkiv)
2. Tjek hjemmesiden (Led efter værdier og nyheder)
3. Google, Duckduckgo & Bing (Tjek mindst 5 sider hvert sted)
4. Kontrolrapporter og brugertilfredshedsundersøgelser
5. Infomedia.dk (På biblioteket - alle avisartikler og netnews)
6. Tjek regnskaberne - jobcentret har et login
7. Ring! (Få input til spørgsmål på www.hitmedjobbet.dk)
8. Spørg nogen, du kender. (Gamle studiekammerater, vejledere, venner, LinkedIn-forbindelser, hvem ellers?)

Brug jobindex

Der finder du

1. Mulige arbejdsgivere i

Værktøj til uopfordrede
ansøgninger

www.hitmedjobbet.dk/uopf

2. Tidligere jobannoncer

Annoncearkivet

3. Anmeldelser af arbejdsgivere

Arbejdsgiverevaluering



Hvad finder du på hjemmesiden?

Hjemmesiden
er kilde til
værdifuld
viden, hvis du
kigger
ordentligt
efter.



Gå i Dybden:
Hvad står de for?
Hvad gør de - og hvordan?
Hvem bestemmer?
Hvor kommer pengene fra?
Hvem er målgruppen?
Hvad er strategien?
Mission/Vision?
Nyheder?

Google & Co.

Tjek flere
forskellige
søgemaskiner.

Google

F.eks. Google,
DuckDuckGo
& Bing.

HUSK:
Mindst 50
resultater
på hver

Bliv klogere på dig selv

1. Spørg din gamle chef (kollega / leder / kunde / leverandør / TR / Andre?)

**HVIS DU SKULLE SIGE ET GODT ARGUMENT FOR
AT ANSÆTTE MIG, HVAD VILLE DET SÅ VÆRE?**

2. Find dine holdninger til faget.
3. Hvad kan du godt li' at lave?
4. Hvordan skiller DU dig ud fra andre?

Hvad siger kunderne og brugerne?



Bruger- og kundeanmeldelser •
Tilfredshedsundersøgelser •
Kontrolrapporter • Mere?

LinkedIn er nødvendig



- Find dem, der kender virksomheden.
- Lær din nye chef at kende
- Lær dine kommende kolleger at kende

**Diamanten
ingen bruger**



INFOMEDIA

**Infomedia giver dig
unik viden.**



Mediedatabase, som
du har adgang til
fra biblioteket.

- Aviser
- Fagblade
- Webnyhedssider
- Branchenyheder
- Magasiner

www.infomedia.dk

**Over 200 millioner
indslag og artikler**

Tjek regnskabet



Hvis det er relevant for din position, styrker du dit kandidatur ved at være i stand til at tale med om tallene...

Bisnode.dk • Virk.dk • Proff.dk

Telefonen er dit stærkeste researchvåben



Ring til
arbejdsgiveren
. Bliv **MEGET**
klogere og
send gode
signaler.

Hvad spørger du om?



HUSK NU: RELEVANTE SPØRGSMÅL

Få inspiration
til spørgsmål på
www.hitmedjobbet.dk

Husk HV-spørgsmålene

Hvilke HV
Hvorfor HV
Hvornår HV
Hvad HV
Hvordan HV
Hvis HV



HUSK AT SMILE

Smil i telefonen
giver MÅLBARE
resultater



A close-up of a hand held palm forward in a 'stop' gesture. In the background, a man wearing dark sunglasses and a dark shirt is visible, looking directly at the camera. The overall tone is serious and confrontational.

HVAD NU, HVIS DE IKKE
VIL SNAKKE MED DIG?

Lad være
med at
give op for
hurtigt



Hvem kan du ellers ringe til?

Nu er det din tur:

- Der er masser af gode kilder til inspiration
- Tænk ud af boksen
- Det vigtigste råd:

Inspirér hinanden



Hvordan passer I sammen?

Hvad har du,
som passer til
arbejdsgiverens
behov / ønsker?

Det skal du finde
ud af og gøre dig
klart.



Vågn op! Der er KAFFE

Motivationen

Hvorfor søger du jobbet
lige præcis **HER**?

Hvad
er de
gode
til?

Det skal
du bruge i
din moti-
vation





En god motivation er VIGTIG

- ▶ Så arbejdsgiveren tror på, at du vil arbejde dér.
- ▶ Så arbejdsgiveren tror på, at du vil have dét job.
- ▶ Dét gør dig attraktiv

Formlen for den gode
motivation (i ét afsnit):

**ROS eller
ANERKEND** + **Bring dig
selv i spil**
arbejdsgiveren

Motivationen består af 2 dele:

ROS ARBEJDSGIVEREN

- ▶ Anerkend den for noget, den er god til, og som den selv er glad for
- ▶ Noget, der passer til dit rolle/job

BRING DIG I SPIL

- ▶ Fortæl, hvorfor du gerne vil være en del af lige præcis dét.
- ▶ Tilføj gerne lidt af det, du byder ind med.

EKSEMPLER PÅ MOTIVATIONER

A. Enggaard lyser op i mængden af entreprenørfirmaer. Det klart kommunikerede værdigrundlag om ansvarlighed er både beundringsværdigt og stærkt.

Det er en værdi, jeg identificerer mig med, og noget, jeg gerne vil være en del af. Jeg lægger vægt på at holde ord, at stå ved mine handlinger og at løse opgaverne bedst muligt. Hver gang.



EKSEMPLER PÅ MOTIVATIONER

Lokalmægleren Roskilde skiller sig ud i mængden af ejendomsmæglere i byen. Den måde, I møder kunderne på, vækker genklang - både blandt købere og sælgere. Alle føler sig seriøst, ærligt og kompetent behandlet.

Lige præcis dét er en grundpille for mig, og derfor er I mit helt naturlige valg til en uopfordret ansøgning. Jeg sætter en ære i at skabe den gode kundeoplevelse. Hver gang.

2

EKSEMPLER PÅ MOTIVATIONER

Ideen med at ansætte en kirkekoordinator til at udbygge fællesskabet i og omkring Hasle Kirke er godt set. Det er endnu bedre set, at vi skal bruge hjemmeside, sociale medier og PR til at bryde murene ned.

Jeg vil elske at være med til at skabe nyt og udbygge det med brug af moderne kommunikationsteknikker.



EKSEMPLER PÅ MOTIVATIONER

Holst, Advokater tør tænke nyt og se verden på en ny måde. Jeres tilgang til fagligt samarbejde og kundekontakt er enestående.

Det vil jeg gerne være en del af. Jeg er overbevist om, at jeg kan udvikle min faglighed som advokatsekretær i Hans Broges Gade, og det er vigtigt for mig at blive bedre - hver dag.

Overskriften

Skal få arbejdsgiveren til at savle

Giv dem det bedste argument...

Husk, at overskriften IKKE
må være standard.

Den skal passe til BÅDE dig
OG virksomheden.

...for at ansætte dig

4 måder at skrive overskrifter på

1. Bring det gode argument for at ansætte dig i spil.
2. Brug et citat, en talemåde eller et ordsprog, der viser, hvad du står for
3. Vær kreativ - et ordspil, en scene eller ???
4. Ritter Sport-metoden. Tre faglige kompetencer, der er centrale for dig i dette job. (Ingen personlige egenskaber.)
NB: Nødløsning

Giv dem det bedste argument...

Min spidskompetence er
[Toscana]

...for at ansætte dig

1

Giv dem det bedste argument...

Når [ørerne]
[gør en forskel]

...for at ansætte dig

2

Giv dem det bedste argument...

Når [teori og erfaring]
[går hånd i hånd].

...for at ansætte dig

3

Giv dem det bedste argument...

Det hele handler om
[kulturforståelse]

...for at ansætte dig

4

Giv dem det bedste argument...

[Orden] gør os [effektive]

...for at ansætte dig

5

Giv dem det bedste argument...

[Kundeservice], der
[løfter bundlinjen]

...for at ansætte dig

6

Giv dem det bedste argument...

Mit speciale er
[at lægge gulve]

...for at ansætte dig



The background features abstract, overlapping red geometric shapes, primarily triangles and polygons, in various shades of red, creating a dynamic and modern aesthetic.

Vis hvad DU står for

DE LEDER EFTER EN, DER VED,
HVAD HUN/HAN LEVERER

Brug det, du fandt ud af

- ▶ Du har fundet arbejdsgiverens 'PAIN'.
- ▶ Hvor er det, at du matcher virksomheden?
- ▶ Løs dens problem. Dens udfordringer, svagheder, ønsker ...



Vis, hvordan DU passer ind

- ▶ Hvordan passer DU til virksomheden?
- ▶ Hvad har DU at byde ind med i forhold til dens pains?
- ▶ Hvordan skiller DU dig ud i forhold til konkurrenterne?

Opbyg 2-3 Professionel Personligheds-afsnit

DET ER HER, DU VIRKELIG RYKKER

The background features abstract, overlapping red geometric shapes, primarily triangles and polygons, in various shades of red, creating a modern and dynamic visual effect.

Hvert PP-afsnit
består af to dele

(Rækkefølgen er vigtig)

Professionel personlighed. Sådan:

Den første halvdel er en PÅSTAND, hvor du viser din holdning

Gerne en lavpraktisk løsning på arbejdsgiverens pain.

Den anden halvdel er en UDDYBNING, hvor du tager ejerskab til påstanden.

PÅSTANDEN ...

... har kant - aldrig banal

... er relevant og faglig

... må gerne være lavpraktisk

... indeholder **ALDRIG** jeg/min/mig

...viser, at du har indhold

UDDYBNINGEN ...

... handler om DIG

... tager ejerskab til påstanden

... kvalificerer dig og gør

... arbejdsgiveren tryk

...viser, at du KAN det, du siger

SÅDAN LAVET DU UDDYBNINGEN

- Hvordan gør du det?
- Hvor har du gjort det før?
- Hvilke resultater har du haft med det?
- Hvor ved du det fra?

...viser, at du KAN det, du siger

EKSEMPLER

Det skal være en god oplevelse at komme ind på kontoret. Uanset om man er en usikker elev, en forvirret lærer eller en vred forælder. Den gode skolesekretær lytter tålmodigt og tager hånd om den problematik, der er grunden til besøget.

Det gør jeg. Min lange erfaring fra skoleområdet har lært mig, hvordan vi allerbedst håndterer alle dem, vi er der for. Selvfølgelig altid med et smil.

EKSEMPLER

Det er en selvfølge, at en bogholder har styr på tingene og leverer fejlfrit arbejde. Men for at være en GOD bogholder er det nødvendigt at levere mere værdi i form af konteringer, der gør det let at finde rundt i regnskaberne og uddrage vigtige data.

Sådan er jeg. Jeg tænker langsigtet og har fokus på de behov, ledelse og revisionen har for klarhed og overskuelighed.

EKSEMPLER

God søgemaskineoptimering er meget mere end ind- og udgående links. I dag er indholdet og brugeroplevelsen langt vigtigere. Eller med andre ord: værdi, engagement og aktivering er det, der rokker båden, så vi ender på side 1.

Med min indsigt i adfærdspsykologi ved jeg nøjagtigt, hvad der skaffer klik, og hvad der får brugerne til at blive hængende. Det elsker Google.

EKSEMPLER

En kantine fungerer bedst, når personalet både arbejder med hinanden og for hinanden. Holdånden og engagementet skal skinne igennem - hele dagen.

Sådan er jeg. Jeg har altid været den første til at fylde op, forberede til næste dag eller at se, hvad der kan gøres rent, når der er en pause i arbejdet.

EKSEMPLER

Essensen af internt salg er at gøre processen så nem og gnidningsløs for kunden som muligt. Vi skal give ham følelsen af, at vi er hans forlængede arm til indkøbsafdelingen, lageret og produktionen.

Jeg er mere servicemedarbejder end sælger. Min vigtigste funktion er at opbygge relationen og assistere den kunde, der kontakter os. Det giver mersalg, og den slags mærker vi for alvor på bundlinjen.

EKSEMPLER

Stærk service begynder med ørerne. Først når vi lytter, spørger ind og sætter os ind i kundens situation, ønsker og udfordringer, kan vi skabe oplevet værdi.

Det er centralt. Jeg tager ørerne med på arbejde og sætter en ære i at lytte, før jeg serverer vores forslag. Når kunden føler sig hørt og forstået, føler hun sig også bedre behandlet. Det gør en forskel.

Ansøgningens indhold

DET BESTÅR EN GOD ANSØGNING AF

Ansøgningens indhold

- 1 Overskrift
- 2-3 Professionel
Personlighedsafsnit
- 1-2 Jeg-afsnit
 - 1 Motivationsafsnit
 - 1 Afslutning

**INGEN AFSNIT
OVER 5
LINJER.**

INGEN

AFSNIT	FØRSTE HALVDEL	ANDEN HALVDEL
PP-AFSNIT 1	ARBEJDSGIVER / FAGLIGHED	DIG
PP-AFSNIT 2	ARBEJDSGIVER / FAGLIGHED	DIG
PP-AFSNIT 3	ARBEJDSGIVER / FAGLIGHED	DIG
MOTIVATION	ARBEJDSGIVER	DIG
JEG-AFSNIT 1	DIG	
JEG-AFSNIT 2	DIG	

Ansøgningens indhold

1. Start altid med professionel personlighed
2. Det er vigtigt, at du skaber variation. Bland afsnittene, så det hele hænger logisk sammen.



Dagens bedste bonustip:

Lav et
plukkedokument

Det gør ansøgningsskrivning nemt

Gem gode afsnit og eksempler, som du kan bruge senere

Professionel personlighedsafsnit

Overskrifter

Motivationsafsnit

Jeg-afsnit

Afslutninger

... i dit plukkedokument

Så skal du bare:

1. Finde afsnit, du kan bruge
2. Plukke dem fra dokumentet
3. Indsætte dem i ansøgningen
4. Tilpasse dem til arbejdsgiveren

The background features abstract, overlapping red geometric shapes, primarily triangles and polygons, in various shades of red, creating a dynamic and modern aesthetic.

Hamrende vigtigt

DET HER BETYDER GIGA MEGET



*Dit layout sender
signaler om dig*

*Kedelige og/eller
grimme ansøgninger
er harakiri*

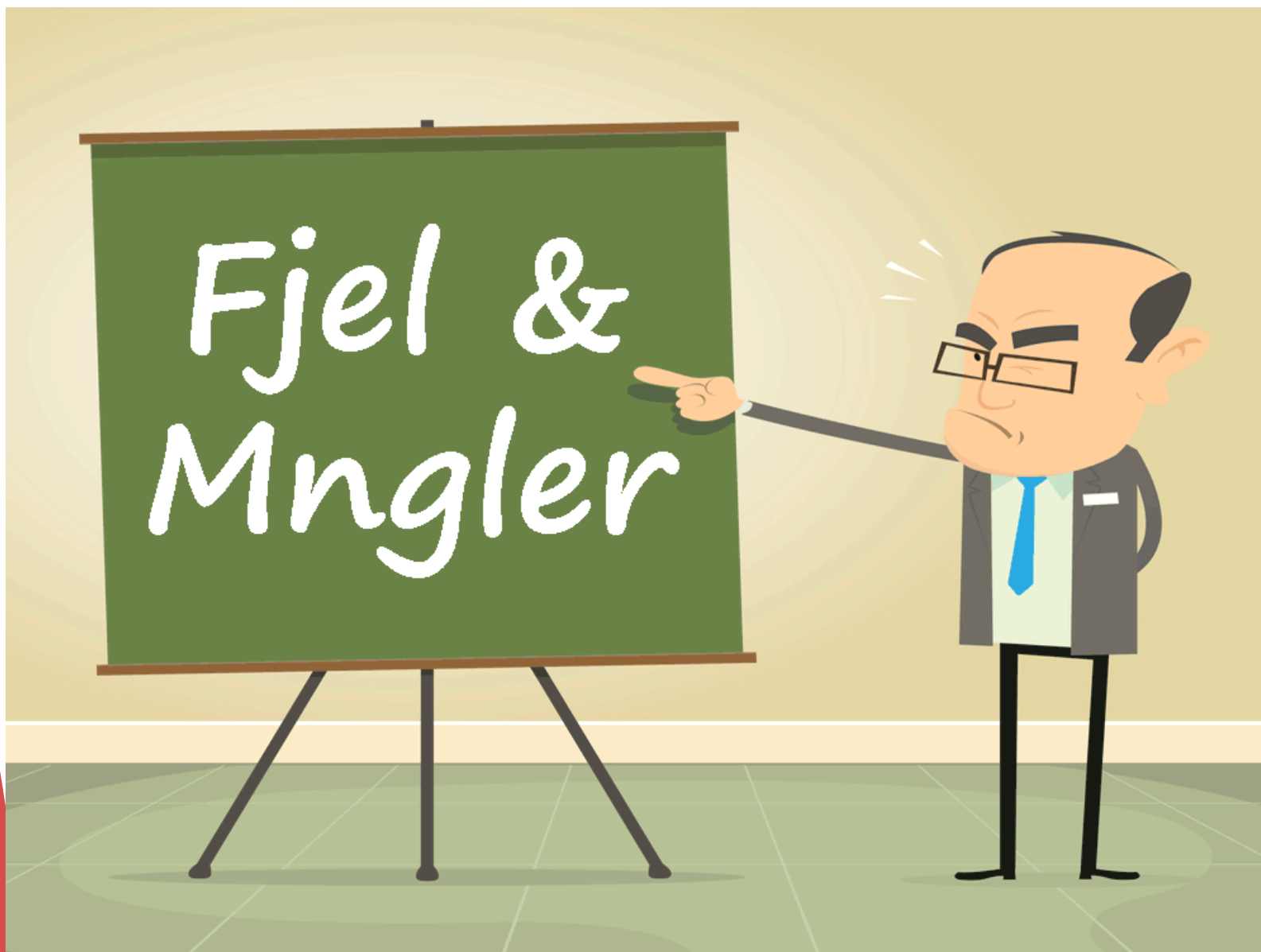
GRATIS layoutskabeloner

på: www.hitmedjobbet.dk,

www.canva.dk

og

i Word



UNDGÅ
SPROGFEJL FOR
ENHVER PRIS

MANGE BLIVER
IRRITEREDE OVER
KOMMA- OG
STAVEFEJL. DE
TÆNKER, AT DU ER
LIGEGLAD.

FÅ HJÆLP



Drop
akademiker-
sproget

SKRIV OFFENSIVT:

Aktive udsagnsord

Metaforer

Nddrag læseren

Liv i sproget

Lix højst 45

ALTID

Gælder kun i dag:

Hit med jobbet

249 → 219 → 199

Scor jobbet
til samtalen

229 → 229 → 189

Køb dem sammen

478 → 418 → 378





Ja-ja Steen. Jeg har
fået mere end nok.
Langt mere. Gi' mig
nu de slides, så jeg
kan komme hjem...

WWW.SCORJOBET.DK/SE-SJ