

training Solliciteren

Spreuk: *Een slecht werkman geeft zijn gereedschap de schuld.*

INFO

Het doel van de sollicitatietraining is een persoon voor te bereiden op het solliciteren naar een nieuwe baan. Een sollicitatietraining kan plaatsvinden in het kader van het vervolg van de loopbaan, bijvoorbeeld als onderdeel van een loopbaan oriëntatie traject of bij een outplacement procedure.

De persoon leert hoe hij zich het beste kan presenteren, zowel schriftelijk als in een gesprek met potentiële werkgevers.

Programma opzet

- Vacatures zoeken, hoe doe ik dat?
- Hoe schrijf ik een juiste sollicitatiebrief?
- De juiste CV welke leesbaar is,
- De eerste indruk,
- Persoonlijke aandacht,
- Presentatietechnieken,
- De juiste voorbereiding,
- Optimale communicatie.

Resultaat

Aan de hand van praktische opdrachten wordt gewerkt aan alle stappen in het sollicitatieproces vanaf inzicht verkrijgen in het eigen 'product', de koopmotieven van de werkgever, de presentatie van uzelf, het schrijven van uw brief, het maken van een curriculum vitae, het telefoneren, netwerken en het oefenen van het gesprek. Hierbij wordt gebruik gemaakt van rollenspel en videoregistratie.

Na de training heeft u concrete vaardigheden om zelfstandig te kunnen solliciteren. U heeft inzicht in uw zwakke en uw sterke kanten. U heeft meer zelfvertrouwen. U weet hoe u een brief moet schrijven, u heeft een goed c.v. en u kunt netwerken en gesprekken voeren. Kortom u bezit alle vaardigheden, die u nodig heeft om succes te hebben.

BV&T opleiding & advies biedt de beste resultaatgerichte training en coaching services in de markt, met als doel positieve verandering die zowel gemeten als waargenomen kan worden. We ondersteunen onze klanten met de juiste afstemming van deze cursus. Dit zorgt voor op maat trainingsinitiatieven ten behoeve van organisaties en individuen. Door tijdens de training de deelnemers voortdurend te spiegelen, te observeren en gevraagd / ongevraagd van feedback te voorzien. Hierbij krijgen de deelnemers meer inzicht in hun eigen gedrag.

Vraag vrijblijvend een uitgebreide offerte aan.

Maximaal resultaat

In de training Solliciteren vormt ~maatwerk~ steeds het uitgangspunt. Praktijkgerichte oefeningen, opdrachten en rollenspelen vormen de basis van al onze trajecten. Door de unieke juiste match, sluiten de onderwerpen in de training direct aan bij uw dagelijkse praktijk. Hierdoor behaalt u meer resultaat na de training. U zult de omgang met de docent/trainer als zeer prettig ervaren.

Voorafgaand aan deze training Solliciteren bepalen wij het startniveau door middel van een doelstellings- of intakegesprek. Ook bespreken wij het beoogde eindniveau met u. Tevens bestaat de mogelijkheid om het niveau van een gehele afdeling of organisatie te laten bepalen of functieprofielen te voorzien van kenniseisen. Hiervoor heeft BV&T een unieke gouden formule ontwikkeld.

Investing en tijdsduur

Vanaf:	€ 1791,-	trajectkosten per groep
Deelnemerskosten:	p.p.	zichtbaar op offerte!
In-company vanaf:	69,-	per deelnemer(s)
Uw doelstelling:	wordt vooraf	besproken
Aantal dagen / dagdelen:	6	(3 uren per dag)

Flexibele agenda

Flexibiliteit is onontbeerlijk in onze serviceverlening aan u. Onze trainer zal met u samenwerken om de Solliciteren in te zetten hoe, wanneer en waar u het nodig hebt. De agenda wordt bijvoorbeeld met onze trainer persoonlijk afgestemd. BV&T kan u breed ondersteunen in bijvoorbeeld: training en advies, gecombineerde leerontwerpen, training voor trainers, workshops, coaching (persoonlijk en team) en aangepaste programma's.



BV&T opleiding & advies
Locatie: heel Nederland
Tel: **088-7744333**
Fax: 084-8377941
www.bvtopleiding.nl
post @ bvtgroep.com

