



Wat en waarom?

Je kan maar één keer de beste indruk maken op elkaar. Een beslissing om met elkaar verder te gaan, gebeurt meestal vanuit gevoel dat voortkomt uit ‘de klik’ in de eerste vijf minuten van een kennismaking. Uiteraard kan je daar geen concrete afspraken op maken. Dus is het van belang dat je de juiste open vragen stelt en goed luistert naar de wensen van beide partijen. Om vervolgens een beslissing te nemen door beide partijen, om een vervolg te geven aan het gesprek. Dit kan uitlopen op een overeenkomst. In deze leidraad komen alle onderdelen aan bod die bijdragen aan een eerste kennismaking en indruk van beide partijen. Met deze leidraad haal je het maximale uit een eerste kennismakingsgesprek met de (zij-) instromer als sollicitant. Je hebt een richtlijn om het gesprek te voeren en de passende gesprekstechnieken bij de doelgroep.

Goed om te weten

- ◆ Laat de sollicitant meer aan het woord dan jij zelf.
- ◆ Een gesprek van 45 minuten tot een uur is normaal.
- ◆ Zorg dat je concrete afspraken maakt met elkaar.

Datum




Gesprekspartner 1

Gesprekspartner 2

“Goed luisteren vereist inleving en het achterwege laten van vooroordelen.”

Connie Palmen

Meer inspiratie

- ◆ LSD-methode: luisteren, samenvatten, doorvragen 
- ◆ Open vragen stellen 
- ◆ Sollicitatiegesprek voorbereiden met de STAR-methode 

Hulp of advies nodig?

Wij Techniek TeamWork Servicepunt helpt je graag verder met gratis gericht advies. Je bereikt ons via servicepunt@wij-techniek.nl of 0800 - 6061.

samen werken aan jouw ontwikkeling





Hoe doen we het?

Gegevens sollicitant

Datum kennismaking

Reden sollicitatie

Via welk kanaal

Naam





Hoe doen we het?

Basisopzet van een eerste kennismakingsgesprek tussen werkgever en sollicitant

Opening/doel

Zijn doel en verwachting gelijk voor beide partijen?

Pitch vanuit de werkgever

Wat doen jullie?
Wat is de cultuur van het bedrijf?
Stel je voor als persoon.
Bijvoorbeeld: waarom werk je hier? Wat houdt je functie in?
Hoe ziet je leven naast werk eruit? Begin altijd zelf. Hoe meer jij over jezelf vertelt, hoe meer de sollicitant over zichzelf vertelt.

Vragen stellen over het **ZIJN** van de sollicitant

Wie ben je als persoon?
Wie ben je als collega? Enzovoort.

Vragen stellen over het **WILLEN** van de sollicitant

Verwachtingen van de perfecte werkgever en functie.
Samen bekijken of de ambities van de sollicitant passend zijn bij de ambities van de werkgever, enzovoort.

Vragen stellen over het **KUNNEN** van de sollicitant

Onderscheidend vermogen.
Sterkte/zwakte en waarom?
Technische kennis/kunde, enzovoort.

Feitencheck

Arbeidsvoorwaarden, studieschuld, reisbereidheid, referenties, enzovoort.

Procedures bij bureaus, andere installateurs, enzovoort

Wat is de slagingskans?

Vervolgafspraken

Close the deal.





Hoe doen we het?

Wensen sollicitant eerste kennismakingsgesprek

ZIJN

Wie ben je als persoon?

Wie ben je als collega?

Je persoonskenmerken?

Hoe is je thuissituatie?

Wat zijn je hobby's?

Enzovoort

WILLEN

Verwachtingen van de perfecte werkgever en functie.
Samen bekijken of de ambities van de sollicitant passend zijn bij de ambities van de werkgever.
Type werkgever.
Mogelijke gewenste functies en werkzaamheden, enzovoort.

KUNNEN

Onderscheidend vermogen als werknemer

Sterktes/zwakten: waarom?

Technische kennis/kunde

Soft skills

Werkervaring

Enzovoort

Ontwikkelpunten



Hoe doen we het?

Feitencheck

Adres

VCA

Postcode

Talen

Woonplaats

Rijbewijs

Telefoonnummer

Eigen vervoer

E-mailadres

Aantal werkuren

Huidige functie

Opzegtermijn

Vakgebied interesse

Reisbereidheid (duur)

Hoogste opleidingen en richting

Referenties

Bedrijf 1

Naam

Telefoon

Bedrijf 2

Naam

Telefoon

**Andere sollicitatie-
procedures**

Waar

Bijzonderheden

Conclusie

Eventuele vervolgspraken

