

Gør dig spilbar AfterBurner

Bevæg dig - bryd
mønstre!





BALLERUP

Afterburner af Gør dig spilbar indhold

Velkommen Inden vi tager hul på dagen

- Er der nogen/nogle spørgsmål fra sidst, eller generelt !

Værktøjer - Brush up

Aktivering - praktik

Samtale med konsulenterne

Herunder spørgsmål

Visitkort tale – Thim Brøggler & Jørgen Chemnitz

Kerneområder: **Om mig selv kan jeg fortælle** –

Erfaring og baggrund: **Om mig selv kan jeg fortælle**

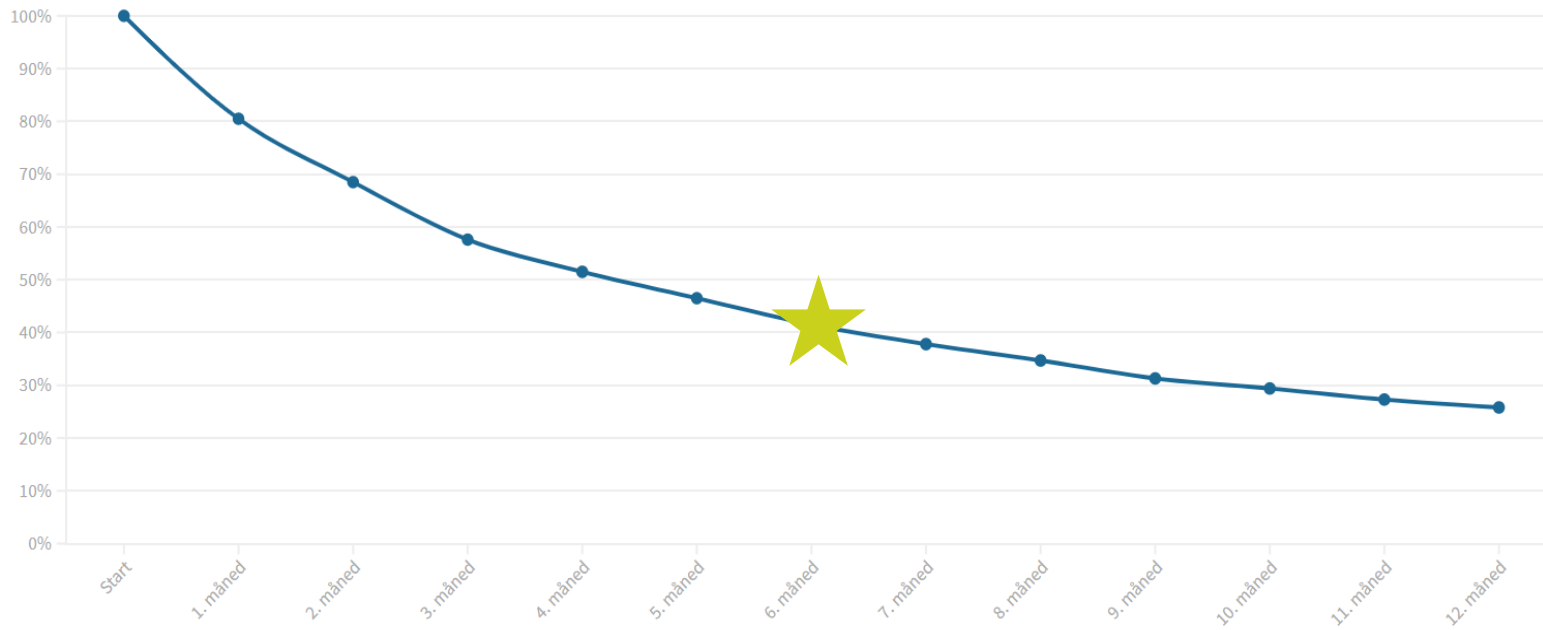
Virksomhedskonsulent Jobcenter Købehavn/ Ballerup

– virksomhedsrettet indgang – bygge bro mellem ledig og virksomheder
service til virksomheder i mødekomme deres ønsker, krav og behov

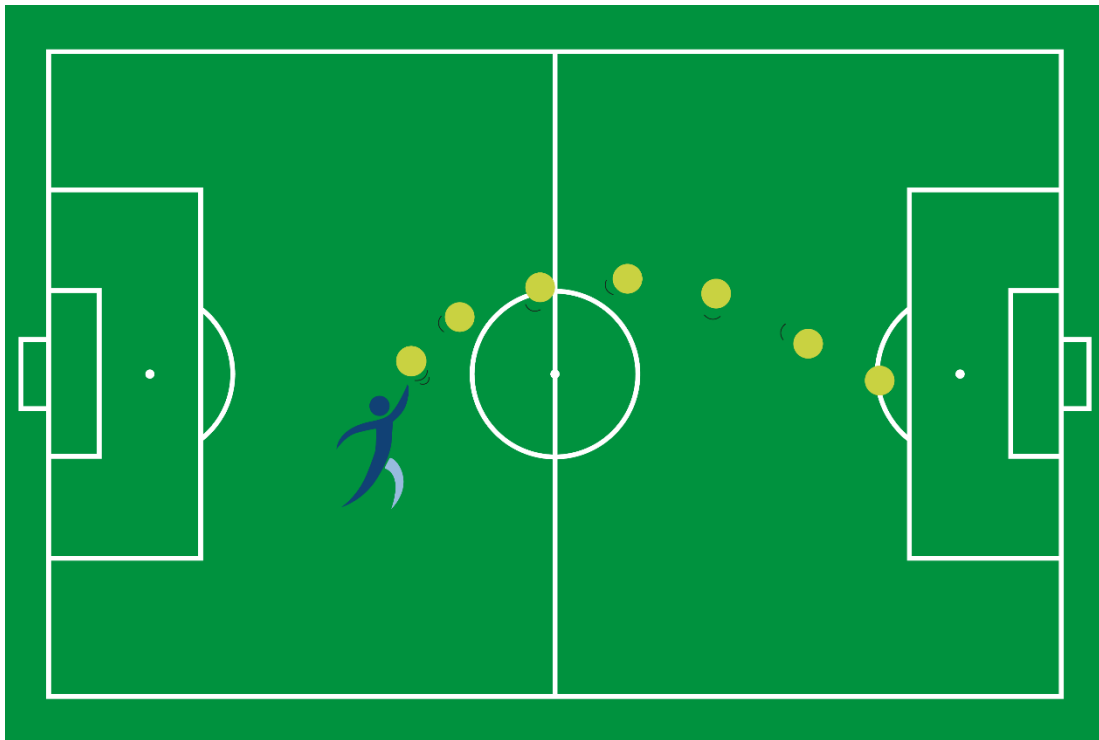
Sikre et godt match til de behov der efterspørges
understøtte ledig i vejen til selvforsørgelse

Kort præsentationsrunde -

Ledighedskurven



Spiller på hele banen



Hvor befinder du dig nu !!!!!!

Bryd barrierer og skift retning
Har du så skifter retning eller er du tilbage
hvor du kom fra



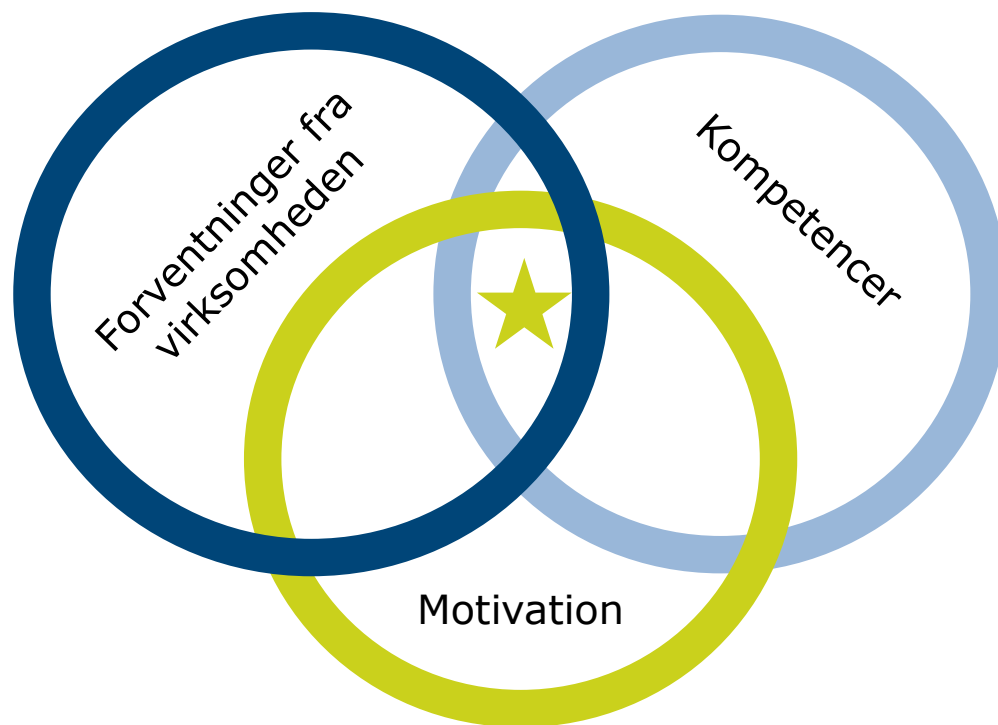


Virksomhedspraktik/Løntilskud – en vej til job

- Få lavet nogle praktikker
- Det giver dig relationer – netværk
- Et stærkt værktøj til at flytte dig i position – fx ved at etablere nye relationer
- Et godt redskab ved brancheskifte
- Fra første ledighedsdag - Op til max 4 uger



Ram plet med dine kompetencer





Ja når du har landet en praktik
eller job 😊 - næste slide

Eksempel på visitkort-tale

Amin Gurksen, Køkkenmedarbejder

Stærk på tilberedning af råvarer, opbevaring, hygiejne, bestilling af varer, kontrol af varelager – for at minimere madspild.

Tænker i sundhed, økologi og bæredygtighed (hvis muligt), da det bliver mere og mere efterspurgt.

Målgruppe for Køkken & Kantine
(halal, vegansk, koldt og varmt køkken)



Grupper

- Opdel i grupper
- **Fortæl de andre din visitkort-tale** (ca.max 1 min)
- De andre i gruppen ta notat – hvilket gav værdi?

- **Liste med virksomheder** – hvor kunne du tænke dig at arbejde og for hvem?
- Jeg vil kunne bidrage med at

- **Hvordan kunne du forestille dig - Virksomhedskontakt**
- **Ring ring rl.brev/mail - fortæl din gruppe next step**



Gør dig spilbar

After burner 2 del

Bevæg dig - bryd mønstre!



- <https://temp-team.dk/>
- <https://firmavikar.dk/>
- <https://www.jks.dk/>
- <https://mpeople.dk/>
- Jks.dk
- Find selv øvrige vikarbureauer og meld dig til

Jobindex, Arkiv –hvad bruges det til
Proff.dk / cvr.dk - hvad bruges det til ?
Hvad tager du med fra i dag?
Hvad siger du når du svarer din telefon?
Telefon svare – har du indtalt besked?

Kombination af faglige, sociale og personlige kompetencer

*”Omsæt jeres kompetencer til værdier for den konkrete nye virksomhed i søger hos –
Tænk ind hvad vil virksomheden får ud af at ansætte netop dig?*

*(husk virksomhed tænker på – Økonomi, hvilket kan de tjene penge på ved at
ansætte) Altså hvad du kan bidrage med for at øge virksomhedens vækst*

Du skal have udarbejdet en skriv med dine kompetencer

EFU – Egenskab – Fordel - Udbytte

Du skal kunne kommunikere dine kompetencer værdiskabende og med gode eksempler - dine kompetencer er dit **”materiale”**

Du skal vide, hvordan du finder ud af, hvor dine kompetencer kan bruges

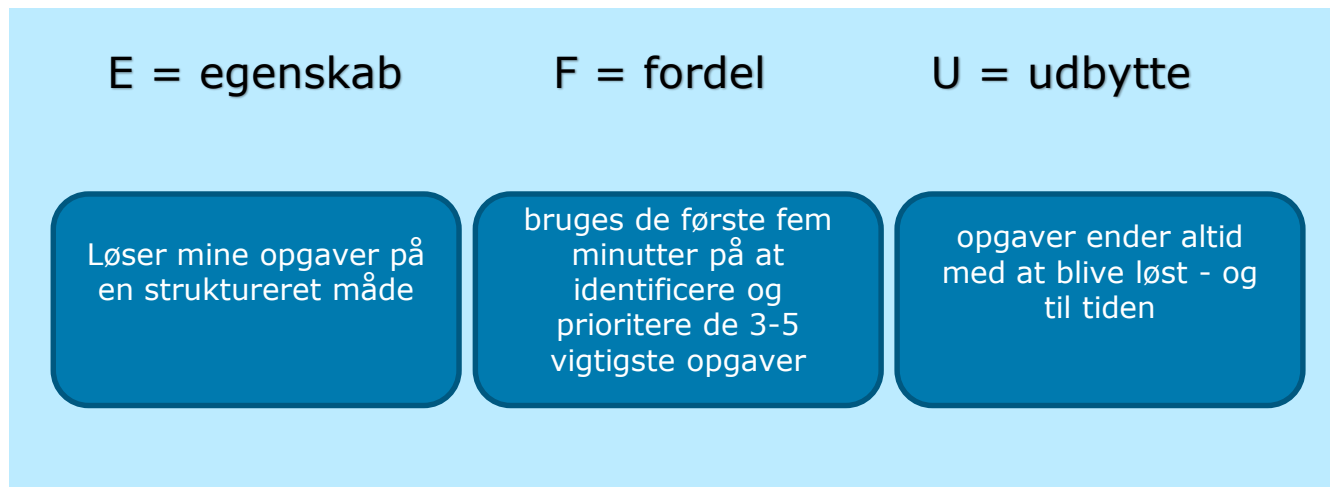
Afklaring af dine kompetencer gør dig mere målrettet i din søgning og tale

Eksempel på *personlig* kompetence: "Struktureret"

Det er vigtigt for mig at løse mine opgaver på en struktureret måde.

Det betyder helt konkret, at jeg – hver morgen, når jeg møder ind – bruges de første fem minutter på at identificere og prioritere de 3-5 vigtigste opgaver, som jeg skal løse i dag.

Og de opgaver ender altid med at blive løst - og til tiden.



Under min uddannelse.....afleverede jeg 16 forskellige projekter - alle sammen med fast deadline. Har udarbejdet 5 af de 16 projekter i samarbejde med fem forskellige virksomheder.

Det stillede krav til

- **Koordinering, Planlægning**
- **Forventningsafstemning samt en struktureret tilgang**

Resultat:

- Gennemsnitskarakter på 10,5 i de fem projekter
- Tre af de fem virksomheder brugte resultaterne fra vores rapport som en del af deres beslutningsgrundlag.

5 – 10 min



+ 50 og mere til ?

Dedikation til Vores håndværk - viden, der rækker ud over lønsedlen. 🦊

En opmærksomhed på detaljer, der sikrer, at vi altid stræber efter forbedringer. 🔍

Er en drivkraft ud over det sædvanlige, ikke kun for sig selv, men for deres teams.

En track recorder som fortæller for både kunder og holdkammerater og fremme loyalitet og tillid.

1. Få overblik over det vigtigste, du vil sige
2. Sæt dig i modtagerens sted
3. Gør din præsentation klar
4. Træn din personlige præsentation

Hvad gør dig levende og nærværende?

Forskel på visitkorttale & elevatortale

Visitkort tale er dine **faglige** kompetencer som skal give modtageren lyst til at høre mere om dig
(Lidt som din profiltekst/resume)

Elevatortalen er faglige kompetencer og der understøttes af personlige kompetencer.



Forbered din præsentation/ tale /manus

- **Hvad er formålet?**
- Hvad er emnet?
- Hvad er dit budskab?
- Hvem er modtager/publikum?
- Hvad kender de til emnet / om mig?
- Hvad har de behov for at vide?
-
- Når du har svarene på disse spørgsmål så er du klar til at finde ud af hvilket du vil og vil sige/fortælle mm

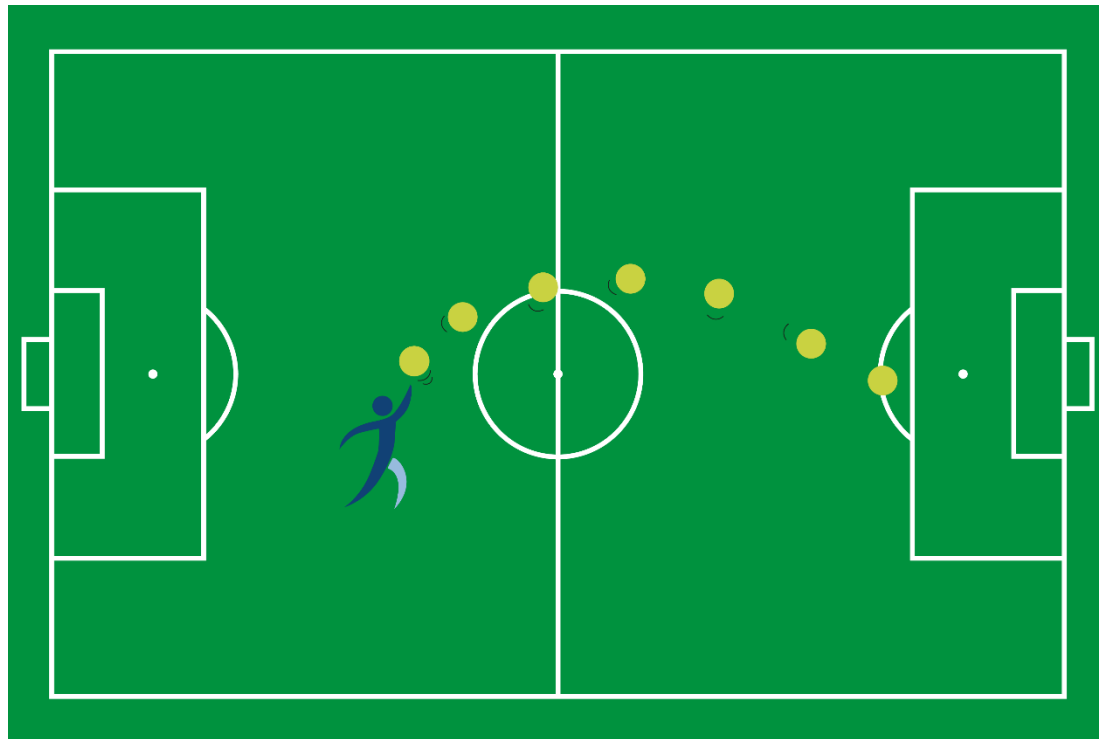
Grupper

- Opdel i grupper
- **Fortæl de andre din Elevator-tale** (ca.max 1 min)
- De andre i gruppen ta notat – hvilket gav værdi?

- **Der skal min. indgå 3 kompetencer – Faglige karakter i din elevator tale**

- **Fortæl gruppen din elevator tale**
- **Øvrige ta notat – feedback – hvilket gav værdi mm**





Har du gjort dig mere spilbar?
Hvordan er du mere spilbar?

Grupper

– **Opdel i arbejdsgrupper**

- Fortæl om dine veje til Virksomhedskontakt
- Hvorfor er formål vigtigt
- Hvorfor er research vigtigt
- Hvorfor er forberedelse vigtig

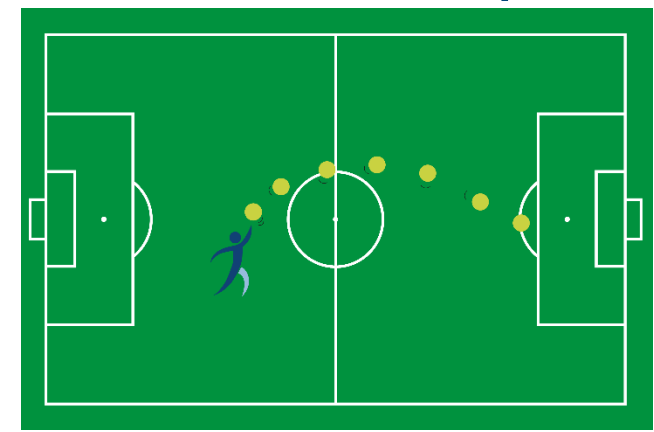
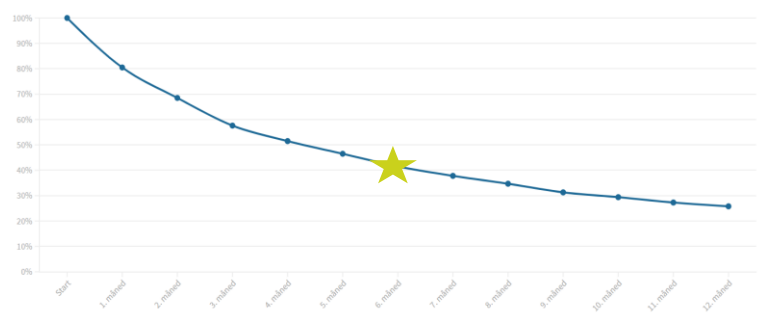
– **I Plenum**

- Opsummering
- Udfordringer

- Hvad tager du med fra i dag?



Opsamling





- Vær altid ærlig og vær så vidt muligt dig selv
 - Forbered en kort, målrettet præsentation af dig selv og dit karriereforløb
 - Giv også indtryk af, hvem du er som menneske og rent privat
 - Svar kort, præcist og velovervejet på spørgsmål.
 - Forbered svar på de klassiske spørgsmål - herunder styrker og svagheder og husk, at alt er relativt
 - Brug din situationsfornemmelse til at skabe en god stemning Vis, at du er **velforberedt** – det fortæller noget om dig
 - Spørg om den videre proces
 - Vær forberedt på, div spørgsmål som vil komme ex tale om løn.
- Hvordan kan du forberede dig på det ? (overenskomstområdet for branchen.
Byd ind med – Jeg tager udgangspunkt i det I tilbyder mig

De 10 Bud

- 1) Vær ikke alene om det. Jobsøgning kan være en ensom rejse, hvor kun en humørsyg selvtilid er fast makker. Find en ven, som vil være **din** "allierede". Brug vedkommende, når du er i tvivl, har brug for feedback eller bare en skulder.
- 2) Gør dig klart hvad du vil + kan. Gør kompetenceafklaring praktisk – lav et kompetence skema med faglighed
Evt. invitere nogle af dine professionelle venner (ex-kollegaer) til at fortælle, hvorledes de ser, at du kunne få succes.
- 3) Meget rådgivning til jobsøgere handler om kvalitet i jobsøgningen. Uden at blinke sige, **JER** som lykkes hurtigst er Jer, som lægger flest kræfter i processen. Der er **SÅ** mange positive sideeffekter ved at være aktiv, i dialog, kaffemøder, virksomhedskontakt, flere der tænker på dig som medarbejder når du **#Gør Dig Spilbar#**
- 4) Stop med kun at søge opslåede stillinger. Det svarer til, at **Du** kun vil søge halvdelen af alle jobs. Det sorte jobmarked (alle virksomheder uden jobannoncer) er stort og dit netværk kan give dig en tiltrængt hånd med kontakter – ansættelse via Netværk
- 5) Tænk i "VI" fremfor "**JEG**". Det er helt naturligt at falde i JEG-gryden, **Du** får flere points, når du taler VI-sprog, hvor modtageren får en fornemmelse af, mærker at du tænker dig ind i deres virksomheds rammer. Det gælder både i telefonen, på skrift og i Tale.
- 6) Ring Ring Ring - mange jobsøgere tror, at arbejdsgiverne væltes i henvendelser (opslag). Rekrutteringsanalysen viser, at meget få ringer. Ring til virksomheden med relevante spørgsmål - Rng og få viden - flashe Din motivation. Du får viden om hvorledes du skal målrette dig via dine spørgsmål
- 7) Kort og klart – gå lige til bidet Aldrig ansøgning over 1 side, aldrig CV over 3 sider. Læseren mister attention – lysten til at læse det hele når det ikke er overskueligt og ikke fanger i dit resume – motivation ! Cut the crap – brug din viden om virksomheden – målret dig til Dem
- 8) Jobsamtalen - Gør det til en dialog, byd ind, vær tilstede, kom med løsninger det viser du er tænkende
- 9) Hold dampen oppe - det er helt normalt at søge job henover 3-5 måneder. Herefter skal du kigge på din strategi – Virkder det ikke er du måske for kræsen mm – ændre dit materiale og fremgangsmåde til ny vinkel – måske det gir dig resultater
- 10) Strukturere din proces. Det er kun dig der kan skabe strukturen - det kan være en ugeplan, nogle bestemt jobsøgningsintervaller på dagen osv.

Spørgsmål ved kontakt ex

Mit navn er X og jeg ringer ang. X Stillingen, som jeg er meget interesseret i jeres stilling. Har du tid til at svare på nogle få spørgsmål?

For eksempel hvilke andre arbejdsopgaver vil man få ud over dem i stillingsopslaget?

Hvilke opgaver/kompetencer vægter i højst af dem i har nævnt i stillingsopslaget?

Hvordan vil en typisk dag se ud?

Hvis jeg starter i morgen, hvilke tre opgaver er så de vigtigste, jeg skal løse?

Hvad er det vigtigste, jeg har opnået efter 3-6 måneder i denne stilling?

Hvad vil jeg blive målt på? Eller er det mere forventningsafstemning løbende ift. skoleforløb også?

Er der nogle større projekter i løbet af året, jeg skal være forberedt på?

Hvilke 3 kompetencer er de vigtigste, i forhold til det team, jeg bliver en del af?

Hvad er den største udfordring, jeg kommer til at møde i denne stilling?

Hvornår er der frist for ansøgning?

Kalder I til samtaler løbende eller først ved ansøgningsfristens udløb?

Mange tak for jeres/din tid! Jeg ønsker jer/dig en rigtig god dag. Hej hej.

Evt. gentag dit navn

Hvorfor

- Visitkort
- Talepapir
- profil/resume i cv
- Formål på kontakt

5 – 10 min



Brug metaforer og andet farverigt sprog. Jo mere liv, jo bedre.

Hæld til talesprog: "Det her" i stedet for "dette". I får års erfaring frem for har været i 11 år

Fang opmærksomheden i din indledning: Start IKKE med "Jeg læste med stor begejstring..." Start f.eks. med et citat, et fun fact, en joke. Noget virksomheden har gjort for nylig.

Brug EFU-modellen til at finde og formulere arbejdsgivers **egenskaber formål og udbytte**.

Tal til følelserne: Hvordan kommer arbejdsgiver til at have det ved at ansætte dig? Kan have ro i maven om at deadlines, bliver overholdt, I slipper for at panikken over manglende rejseinformationer, kommer til at grine mere på kontoret, fordi du altid laver jokes...

Afslutningen på din ansøgning: Hvorfor skal de kalde dig til samtale? Gør modtager sulten efter mere. F.eks. "Til samtalen vil du..." f.eks. komme med forslag til..., uddybe noget du har nævnt i dit materiale..., fortælle hvordan du ser fremtiden for..."

Prøv andet end "Med venlig hilsen".

Vær kreativ find på noget andet: Hav en fabelagtig/storartet/eminent dag • knuckles, high five, vilde vink..

Opdater dit materiale

- Upload cv med rettelser – din nye Resume = visitkort
- Ny målrettet ansøgning – for feedback
- ikke mindst Upload din virksomhedsliste min 5 stk og arbejd med den all the time Hvorfor ?
- Take Away

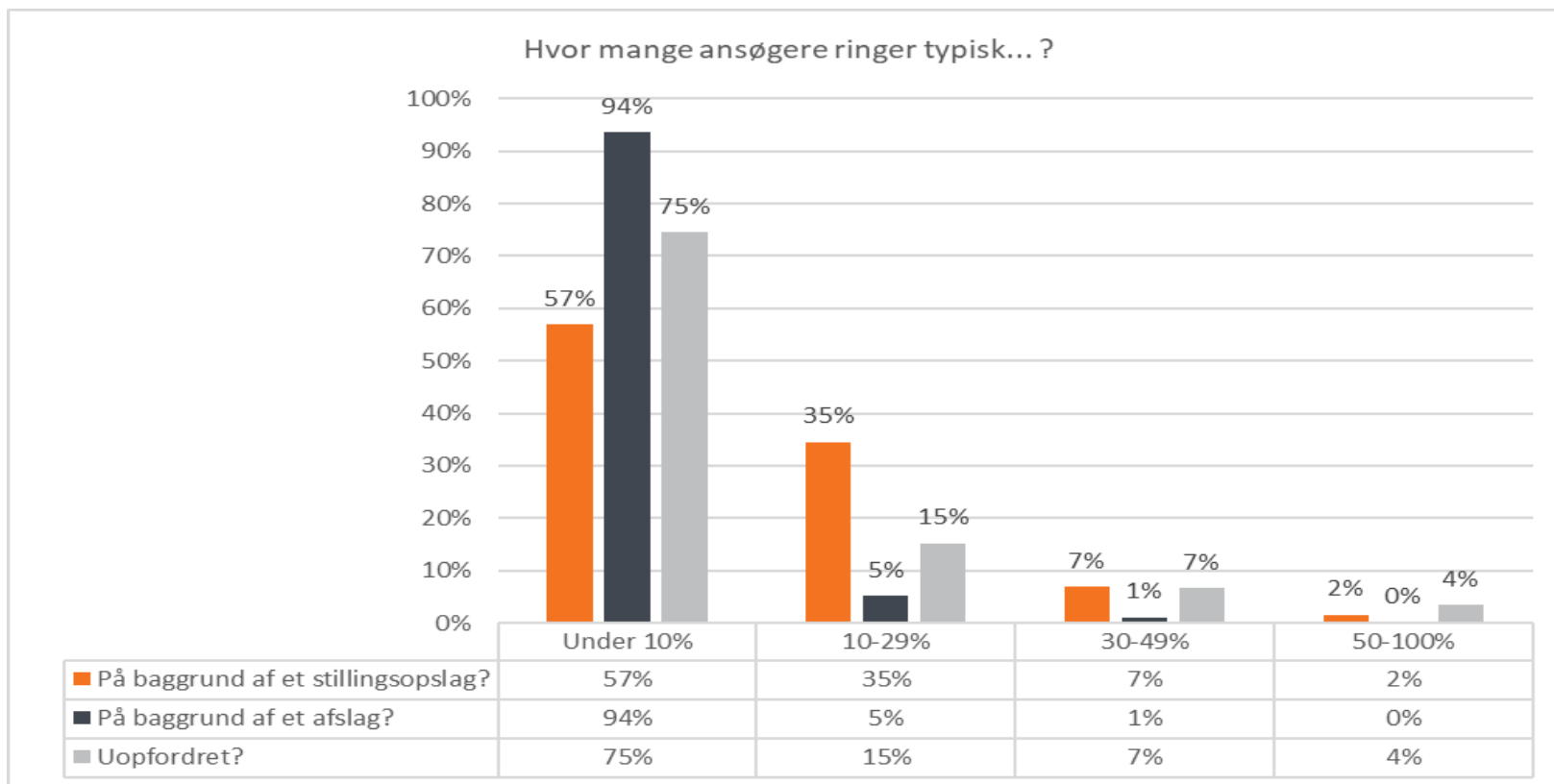


Tænk tilbage på det seneste stillingsopslag, hvor I havde angivet en ansøgningsfrist.

Mødtes I med en eller flere kandidater inden ansøgningsfristens udløb?

Procent	Total	Små private	Store private	Offentlige
Ja	52%	63%	64%	29%
Nej	44%	32%	31%	70%
Ved ikke	4%	5%	5%	1%

Hvor ofte bliver virksomhederne kontaktet af jobsøgerne?



Første spørgsmål til jobsamtalen:



Hvorfor har du søgt
denne stilling?



**Fortæl lidt om
dig selv** (53%)



Kandidaten har **3 minutter og 35 sekunder** til
at besvare det første spørgsmål
til jobsamtalen.

56% (af taletiden):
Så meget taletid har en kandidat til en
god jobsamtale.

**Tre stærkeste indtryk,
som en kandidat kan
efterlade til en jobsamtale:**



MOTIVERET



VELFORBEREDT



NÆRVÆRENDE

Tid der bruges HVIS resume fanger



2 minutter og 3 sekunder
– bruges i gns. på at læse CV'et igennem.



2 minutter og 18 sekunder
– bruges i gns. på at læse ansøgningen igennem.



80%

Læser normalt altid **CV'et først.**



49%

Læser slet **ikke ansøgningen**, hvis CV'et **ikke** er interessant.



83%

Af virksomhederne læser normalt **profilteksten** i et CV.

Top 3 screeningskriterier i CV'et

80% af arbejdsgiverne læser CV'et først

(Rekrutteringsanalysen 2018).

Hvilke tre forhold kigger du først efter i et CV?

(Respondenterne havde mulighed for at vælge maks. tre svar)

Procent	Total	Små private	Store private	Offentlige
Erhvervs erfaring	88%	86%	92%	80%
Uddannelse	49%	40%	44%	65%
Bopæl	15%	17%	20%	8%
Ansættelsernes varighed	49%	47%	57%	42%
Alder	9%	12%	8%	8%
Køn	1%	1%	1%	1%
Ledighedsperioder	16%	19%	14%	15%
Billede	12%	15%	11%	12%
Særlige kompetencer	48%	50%	44%	49%

Uopfordrede ansøgninger

Hvordan vil I helst kontaktes ift. uopfordrede ansøgninger?*

(Respondenterne havde kun mulighed for at vælge ét svar) .

Procent	Total	Små private	Store private	Offentlige	HR	Ikke-HR
Skriftligt til en person i HR	11%	13%	12%	6%	14%	9%
Skriftligt til den leder, der søges job hos	21%	23%	14%	32%	11%	29%
Skriftligt til firmaets fællesmail (fx. info@...)	29%	39%	19%	30%	24%	33%
Upload af ansøgningsmateriale i firmaets HR-system	24%	7%	43%	13%	36%	14%
Personligt fremmøde	9%	11%	5%	11%	8%	9%
Telefonisk kontakt	5%	5%	3%	7%	5%	4%
Andet	3%	3%	3%	1%	4%	2%

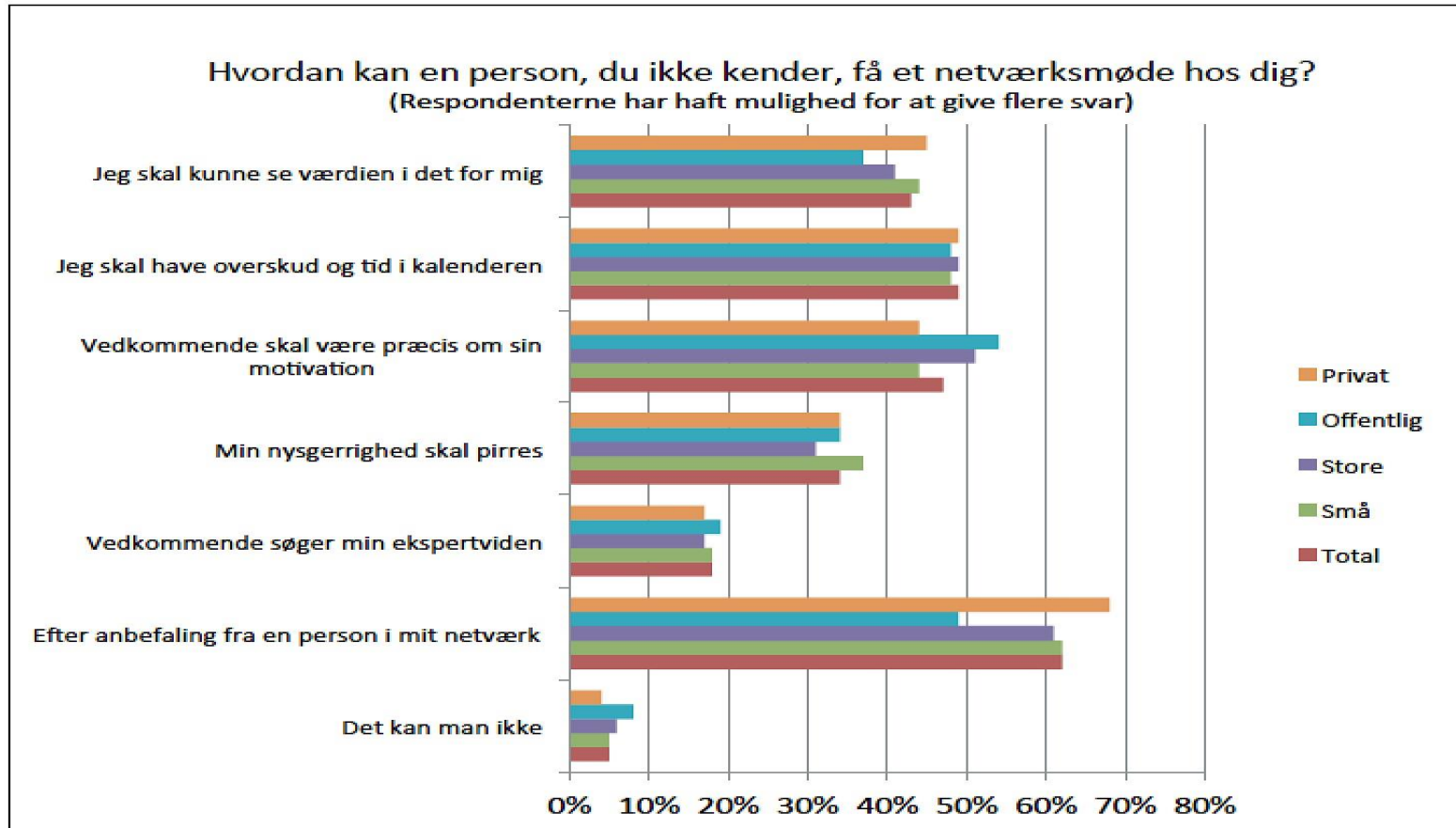
Hvad er det vigtigste "salgsargument" i en uopfordret ansøgning?*

(Respondenterne havde mulighed for at vælge maks. to svar).

Procent	Total	Små private	Store private	Offentlige
Kandidaten demonstrerer en særlig grad af indsigt i vores virksomhed	17%	15%	19%	17%
Kandidaten demonstrerer en særlig grad af indsigt i vores branche, kunder og konkurrenter	28%	33%	23%	28%
Kandidaten demonstrerer en høj grad af motivation for at være en del af vores virksomhed	52%	48%	54%	55%
Kandidaten præsenterer sig selv som løsning på en udfordring, virksomheden har	20%	18%	21%	20%
Kandidaten præsenterer sine kompetencer kort og præcist	59%	58%	62%	54%

Kompetencernes bullseye...





Ballerup kommune har div tilbud ex – praktik

Måske du allerede har deltaget i af disse tilbud !!! Derfor andet tilbud – dig selv eller kommunens !!! – så med mindre du selv finder en virksomhedspraktik eller aktivering som kan bringe dig tættere på arbejdsmarked – Du har ca 4 uger fra dags dato til selv at finde en virksomhedspraktik

Praktik min 25 timer ugentlig i ca 2 til 4 uger – Hvis I ikke har fundet et job, praktik inden for ca 4 uger

Journalisering i dag

Nedenstående vil blive journaliseret i din journal under anden samtale

- Vi har i dag D xx.xx.24 ved indkald after burner til 'Gør dig spilbar' er der aftalt & gennemgået
- Du har fået genopfrisket værktøjer og gennemgået vigtigheden af at have et navn på tlf svarer , upload til joblog , feedback på vistikort tale, aktivering og at du aktivt selv vil benytte disse værktøjer som en aktiv jobsøgning
- uploader i din joblog en NY virksomhedsliste med dato - med min 5 NYE virksomheder – hvor du søger job og bruger værktøjerne fra gør dig spilbar
- De næste 4 uger vil du løbende have kontakt med virksomhedskonsulenter fra jobcenteret hvor I fælles forsøger at lande 'kaffe aftaler' relations aftaler som skal dokumenteres som jobsamtaler
- Skulle det ikke lykkes at lande aftaler – en virksomhedspraktik ,løntilskud
- ordinært job – vil du få et tilbud fra jobcenteret

Afslutning og evaluering

Input fra Jer

Output fra konsulenterne

Næste gang -

To Do liste – Du er selv ansvarlig

- vi skriver vores aftale ned her sammen

