

Workshop for akademikere



Dagsorden:

Der vil blive masser af mulighed for sparring med hinanden

- ✓ Facts som er godt at vide om din jobsøgning
- ✓ Ring på jobbet først inden du søger – ChatGPT
- ✓ CV (også præsenteret v/Shelly)
- ✓ Ansøgning (også præsenteret v/ Shelly)
- ✓ Før samtalen (forberedelse)
- ✓ Samtalen
- ✓ LinkedIn
- ✓ Pitch 2 min med hinanden + feedback

- Vi tager pauser efter behov ca. efter 45 min
- Toiletter ved indgang
- Kaffe, te og vand bagerst i salen
- Besvar din telefon hvis du tror, det er en jobsamtale
- Rygning foregår udenfor Rådhuset
- Parkering gratis til højre for Rådhuset, holder du til venstre skal du flytte bilen efter 2 timer

Bedst forberedte, mest motivende og mest overbevisende kandidat vinder jobbet

Det er ikke altid den på papiret bedst egnede kandidat, der får jobbet.

Selvom man på papiret konkurrerer mod mere egnede kandidater, så kan man stadig sagtens få jobbet.

Det kan stadig ske, hvis man evner at fange den ansættende part ved at:

- ✓ Tilpasse sin kommunikation til dem
- ✓ Italesætte deres udfordringer klart og tydeligt
- ✓ Vise dem en overbevisende vej mod målet.

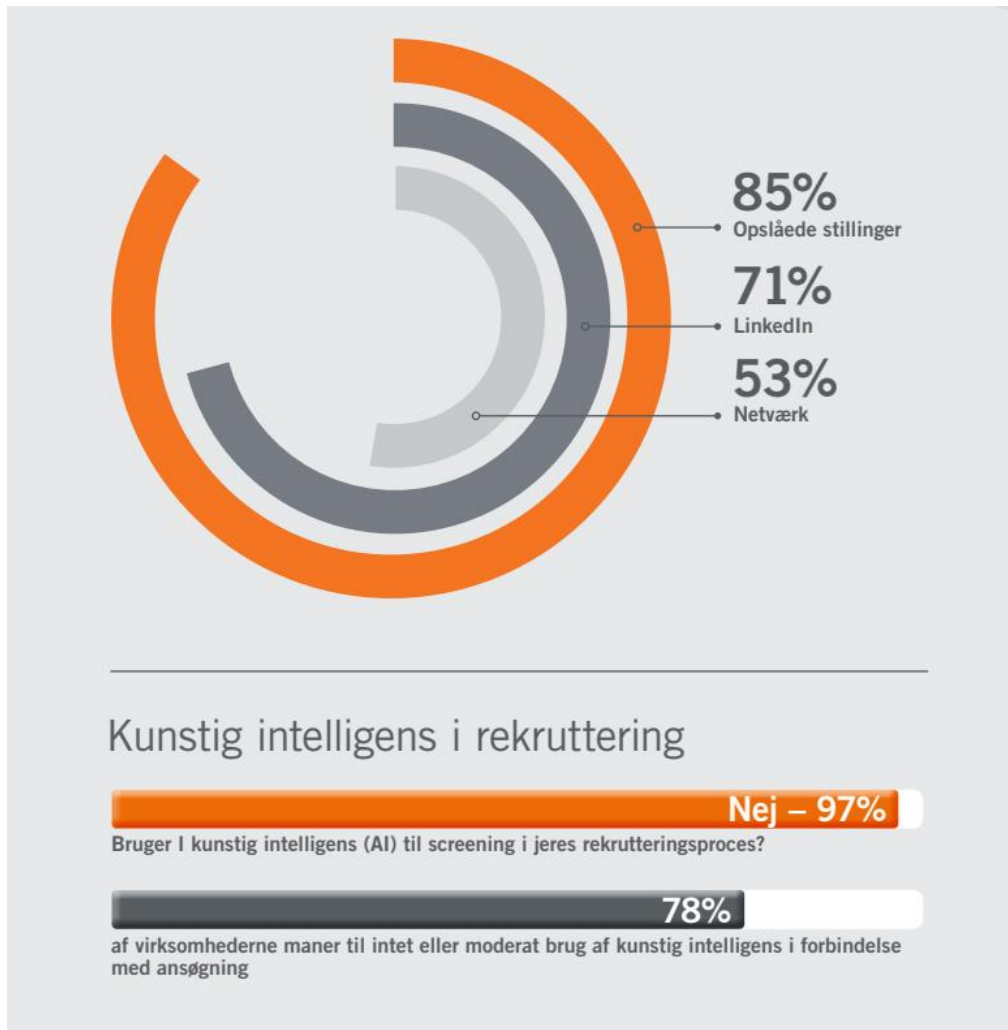
Og ikke mindst evner at vise dem, at man er personen, der kan tage dem hen til målet.

Lykkes du med det i din jobsøgning, så kan du sagtens overhale mere erfarne kandidater.

Kandidater der på papiret er langt mere kvalificerede og erfarne.



Præcis som Trump har gjort.



Ingen grund til at bekymre sig om det endnu

Hvilke discipliner bør jobsøgerne generelt blive bedre til?

51%

At brænde igennem med deres motivation for jobbet

47%

At beskrive den værdi, virksomheden kan opnå ved at ansætte vedkommende

43%

At sætte sig ind i virksomheden/jobbet

De bedste råd til nyuddannede akademikere

75%

Arbejde ved siden af studiet

42%

Efter endt uddannelse: Forklare tydeligt, hvad ens akademiske kompetencer kan bruges til

41%

Sørge for, at specialet/slutopgaven skrives i samarbejde med en virksomhed

De bedste råd til ledige seniorer

54%

Fokusér på motivation frem for erfaring

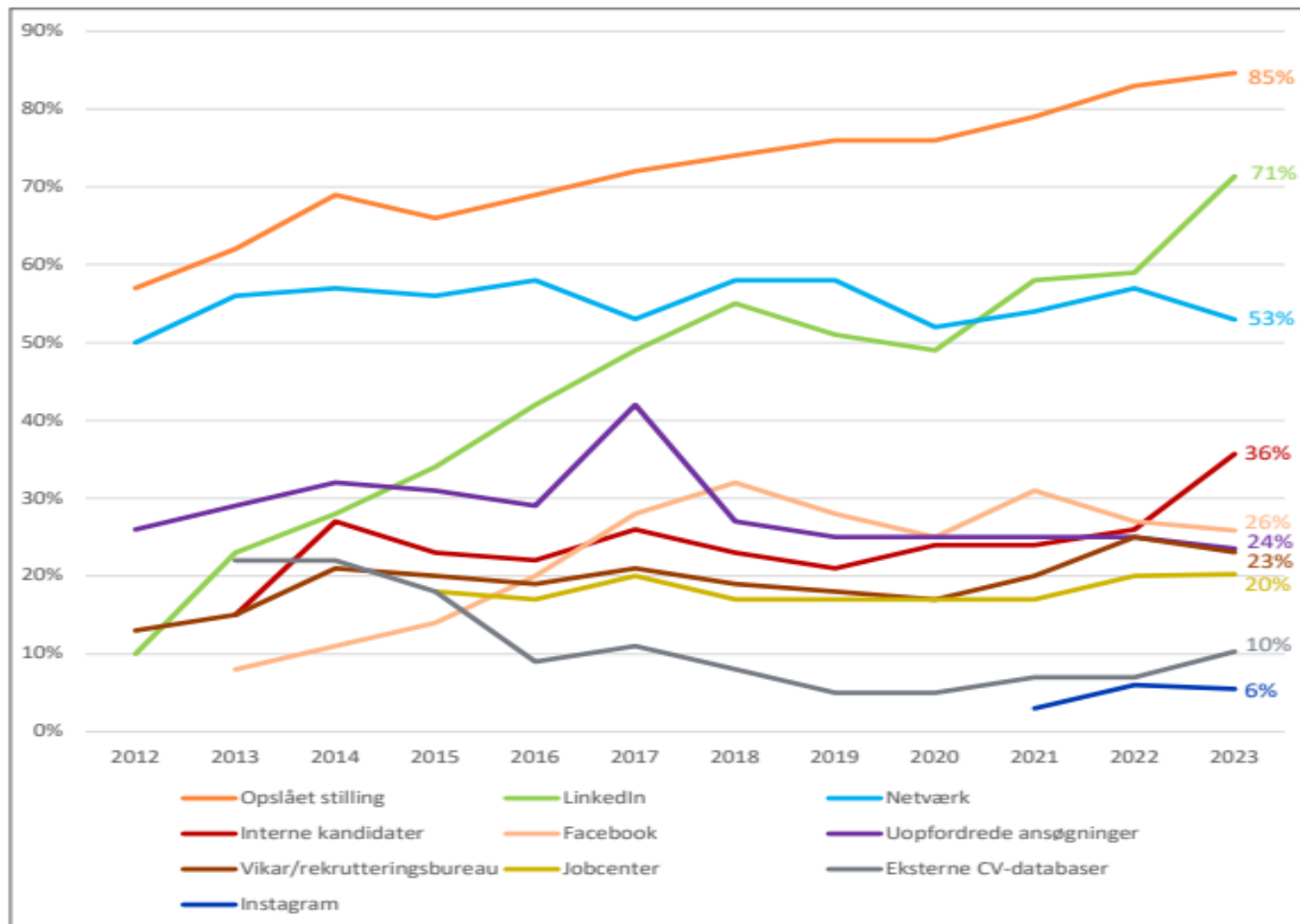
52%

Fokusér på kompetencer frem for erfaring

51%

Forklar, hvordan de erfaringer kan bruges af virksomheden

Hvilke kanaler foretrækker virksomhederne, når de skal ansætte? (Total)
 (Respondenterne havde mulighed for at give flere svar)



Uopfordrede ansøgninger lønner sig!

De bedste råd til jobsøgeren

Vi gentager et "nøgle-spørgsmål" fra 2013 for at vurdere, om der er nye forventninger til jobsøgerne.

Tabel 8

Hvilke discipliner bør jobsøgerne generelt blive bedre til?
(Sæt op til 3 krydser)

| | Total (2013) | Total (2023) | Små private | Store private | Offentlige |
|--|-----------------|-----------------|----------------|------------------|------------|
| At brænde igennem med sin motivation for jobbet | 56% | 51% | 44% | 54% | 51% |
| At beskrive den værdi, virksomheden kan opnå ved at ansætte personen | 41% | 47% | 43% | 47% | 51% |
| At sætte sig ind i virksomheden/jobbet | 44% | 43% | 42% | 44% | 42% |
| At beskrive sine kompetencer konkret i CV/ansøgning | 33% | 37% | 35% | 40% | 33% |
| At komme velforberedt til jobsamtalen | 31% | 35% | 35% | 37% | 31% |
| At skrive et godt CV | 17% | 26% | 23% | 26% | 28% |
| At præsentere sig mundtligt kort og skarpt | 16% | 22% | 22% | 23% | 18% |
| At skrive en god ansøgning | 19% | 11% | 13% | 7% | 20% |
| At rette uopfordret kontakt til virksomheden | 7% | 7% | 12% | 6% | 4% |

Sådan skal du ringe uopfordret

Tabel 12

Hvornår får du et positivt indtryk af en kandidat, der ringer uopfordret til dig?
 (Sæt op til 3 krydser)

| | Total | Små private | Store private | Offentlige |
|---|-------|-------------|---------------|------------|
| Når kandidaten virker positiv og topmotiveret | 58% | 64% | 56% | 55% |
| Når kandidaten gør sine kompetencer relevante for virksomheden | 50% | 46% | 53% | 48% |
| Når kandidaten stiller 2-4 gode spørgsmål | 42% | 34% | 45% | 45% |
| Når kandidaten demonstrerer et godt indblik i vores opgaver og forretningsmodel | 35% | 37% | 33% | 36% |
| Når kandidaten ved, hvornår samtalen er slut | 23% | 19% | 25% | 23% |
| Når kandidaten er i netværk med en god medarbejder | 19% | 20% | 22% | 11% |
| Når kandidaten indleder med at sætte en kort tidsramme om snakken | 18% | 14% | 21% | 16% |
| Når kandidaten demonstrerer et godt indblik i vores kultur | 11% | 15% | 8% | 12% |

Vurderingen af kandidater på første samtale

Hvordan kan jobsøgerne forbedre mulighederne og indtrykket på en jobsamtale? Og har det ændret sig?

Tabel 14

Hvilke elementer vægter I højest, når I vurderer en kandidat på jobsamtalen?

(Sæt op til 3 krydser)

| | Total (2013) | Total (2023) | Små private | Store private | Offentlige |
|--|-----------------|-----------------|----------------|------------------|------------|
| Viser motivation for jobbet | 70% | 73% | 72% | 74% | 69% |
| Er god til at give eksempler på, hvordan dennes kompetencer bruges | 34% | 52% | 36% | 54% | 60% |
| Virker åben og imødekommende | 45% | 48% | 54% | 45% | 49% |
| Kan fortælle, hvad denne kan bidrage med | 50% | 43% | 33% | 45% | 48% |
| Har relevante spørgsmål til jobbet | 22% | 26% | 28% | 26% | 23% |
| Kan vise gode resultater fra tidligere jobs | 25% | 18% | 18% | 21% | 13% |
| Har relevante spørgsmål til jeres kultur og værdier | 9% | 17% | 22% | 15% | 15% |
| Er præsentabel | 13% | 9% | 15% | 7% | 7% |
| Udstråler selvtillid | 17% | 8% | 10% | 7% | 8% |

- Hvad er så de rigtige spørgsmål?”
 - Det de målrettede spørgsmål.
 - Dem, der går i dybden med de opgaver, der er listet i jobopslaget.
 - Dem, der gør dig klogere på, hvad du rent faktisk skal arbejde med i praksis.
 - Det er de spørgsmål, der får dig til at fremstå oprigtigt nysgerrig og interesseret i rollen.
 - Det er de spørgsmål, der vil gøre dig i stand til at målrette dit materiale. 🎯
 - Det er de spørgsmål, der vil få dig nærmere dit ultimative mål:
Dit næste job. 🚀

Men lad os spørge ChatGPT!!!!

I får materiale fra mig: [AI-guide.pdf](#)

- Læs jobannoncen grundt og understreg de vigtigste ting.
- Undersøg virksomheden på hjemmeside og LinkedIn.
- Er der en kontaktperson med telefon nummer, vil det være en god ide at ringe for at høre mere om jobbet. På den måde får du også introduceret dig selv. **MEN**, forbered dig rigtig godt inden den samtale.
- Skriv dig ind i jobbet i din profil. Det du har lavet før skal matche til jobbet.
- Brug den viden du evt. har fået under telefonsamtalen med at beskrive mere om hvad du kan gøre for dem i jobbet.

Anders Mortensen
Vermlandsgade 65, 2300 Kbh S
1122 3344
am@eksempel.dk
LinkedIn: dk.linkedin.com/in/anderslederne



PROFIL

Udviklingsorienteret produktions- og driftsleder med solid erfaring inden for metalindustrien/-produktionsområdet med ledelsesansvar for op til ca. 40 medarbejdere.

Jeg har arbejdet intensivt med drifts- og ressourceoptimering både på strategisk, taktisk og operationelt niveau og har et særligt talent for at overføre og implementere effektive metoder til andre områder.

God ledelse er for mig at kommunikere tydeligt om krav og forventninger, være troværdig og retfærdig og behandle folk med respekt. Derved skabes højt motiverede medarbejdere.

Mine resultater viser, jeg har en kommerciel og innovativ tilgang med fokus på at skabe bæredygtige løsninger for både kunder, samarbejdspartnere og virksomheden.

ERHVERVSERFARING

2015-2020 Produktionsleder – NNN A/S

NNN A/S er en OEM producent af bæredygtige termiske systemer til varme og kuldefremstilling i blandt andet supermarkeder, køle- og frostlagre.

Virksomheden har ca. 250 ansatte i Danmark, samt seks datterselskaber globalt.

Ansvarsområder/opgaver

- Ansvarlig for produktionen af systemer til supermarkeder der står for ca. 35 % af omsætningen samt for en personalestab på 38 medarbejdere
- Personaleledelse, herunder ansvar for alt fra ansættelse til fratrædelse.
- Styring af kapacitets- og ressourceudnyttelse for at opnå effektiv eksekvering af produktionsplanen
- Fokus på driftsoptimering gennem løbende anvendelse af LEAN værktøjer
- Kvalitetsstyring, herunder sikring af overholdelse og udvikling af standarder i produktionen
- Indkøb af maskin- og produktionsudstyr til metalvareproduktion

Resultater

- Udvikling af en LEAN-strategi, der betød en øget produktivitet på knap 10 %.
- Kvalitetssikring og implementering af ISO 9001, hvilket resulterede i 8 % færre reklamationer
- Udvikling af rapporterings- og målopfølgningssystemer for hele virksomheden
- Har den laveste personaleomsætning og højeste medarbejdertilfredshed i virksomheden

IT-KOMPETENCER

Microsoft Dynamics 365 Business Central
ROB-EX 7.0 produktionsplaner
Autodesk AutoCAD LT

SPROG

Engelsk i skrift og tale på forhandlingsniveau – kursus i teknisk engelsk
Svensk og norsk – i tale
Tysk – i tale (bedst inden for maskinudstyr)

PERSONLIGE KOMPETENCER

Ambitiøs i forhold til opnåelse af målet
Empatisk og god til at coache andre til bedre performance
Arbejder selvstændigt og handlingsorienteret med opgaven
Engagerer mig 100 % i opgaven og overholder altid deadlines
Systematisk og analytisk tilgang til jobbet, men er praktisk funderet

PRIVAT

Min familie, der består af min hustru og vores to drenge, er de vigtigste i mit liv og fylder derfor naturligt en del af min fritid. Jeg er fodboldtræner i den lokale fodboldklub, hvor mine drenge også spiller. Er bestyrelsesmedlem i vores lokale grundejerforening. Holder af at rejse, specielt til Italien da vi elsker god mad og vin

REFERENCER

Der kan henvises til relevante referencer efter aftale.



KONTAKT

- ☎ +45 25 39 13 29
- ✉ shellynaouri@gmail.com
- 📍 Præstevænget 8, 2750 Ballerup
- 🌐 www.linkedin.com/in/shelly-naouri-nicolaisen

SPROG

- Dansk (Modersmål)
- English (Flydende)

LIDT OM MIG

Til dagligt elsker jeg at lave mad fra bunden, høre musik, male i malebøger, være i haven også har jeg altid gang i mange sjove projekter, f.eks. at min lille familie og jeg møster og sylter havens frugter.

Jeg går jeg meget op i at passe på mine ting, vedligeholde, reparere dem og købe brugt. Vi kører til dagligt i en veteranbil, som vi har haft mange skønne ture med overnatninger i.

Jeg elsker fart og action. Jeg har dyrket motocross siden jeg var 10 år. I dag dyrker jeg sporten på et hobbyplan. Derudover går jeg til yoga, cykler MTB, løber og så elsker jeg at køre gokart og stå på ski - både langrend og alpin.

SHELLY NAOURI NICOLAISEN

CV - Koordinator til Meeting & Events - DAC

INTRODUKTION

Jeg har erfaringer med udvikling, afvikling og evaluering af både workshops, events og partnerskaber. Med mine erfaringer som eventkoordinator, projektkoordinator og ikke mindst med min akademiske baggrund, vil jeg kunne byde ind med en initiativ- og idérig tilgang. Jeg har erfaring med at være ansigtet udadtil, holde et højt serviceniveau og være den, som løser de praktiske opgaver, samtidig med at bevare det strategiske overblik.

Bæredygtighed har været en vigtig komponent i mine tidligere projekter, hvor jeg har undersøgt muligheden for at implementere den bæredygtige økonomiske model Doughnut Økonomi i private virksomheder. Derudover har jeg haft fokus på social bæredygtighed - særligt i forhold til kulturens indflydelse på vores byrum og ikke mindst den livskvalitet og de fællesskaber, som kulturen kan være grobund for.

UDDANNELSE

- Cand.comm** 2021-2024
 Humanistisk Kandidatgrad
 - Performance Design
 - Plan, By & Proces
- Bachelor of Arts** 2018-2021
 Humanistisk Bachelor
 - Performance Design
 - Kommunikation

ANSÆTTELSESHISTORIK

- dentsu X Experience** 2023-2024
 Kreativt mediebyrå
 Eventkoordinator / Brand Ambassadør
 - Jeg var med til at både afvikling og evaluering af brandaktiverende kampagner for bl.a. Femina, Oreo, BYD & Thise kom stærkt i mål. Jeg sørgede samtidig for, deltagerne fik en god og nærværende oplevelse.
- dentsu X Experience** 2023
 Kreativt mediebyrå
 Projectcoordinator & Partnership Intern
 - Jeg leveret når ideer og koncepter skulle udvikles, jeg kom med et overordnet blik med fokus på helheden af det konkrete koncept og event. Derudover var jeg handlekraftig, nærværende og smilende under selve afviklingerne.
- Matkon Group** 2016 - 2023
 Refurbish & Service virksomhed
 Elektronikteknikker - Reparatør af forbrugerelektronik
 - Jeg var den førende specialist indenfor reparationer af Miele robotstøvsugere. Jeg fejlfandt og repareret fejl ud fra kundens frustration, som gav glade og tilfredse kunder. Mit arbejde havde indflydelse på Miele valgte at udliciterer flere produktkategorier i virksomheden. Derudover servicerede jeg virksomheders Nespresso kaffemaskiner, hvor jeg ofte løste tekniske problematikker på stedet.

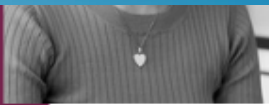


- **Barsel** 2022 - 2023
- **Capital Events** 2018 - 2019
Eventbureau
Eventassistent
 - Jeg har været med til, at skabe en god og imødekommende stemning, hvor jeg tog imod gæsterne til premium bilevents.
- **Merchandise.dk** 2017 - 2018
Salg af Merchandise til store danske artister
Sælger

PROJEKTER & KURSER

- **Specialeafhandling** 2024
Performancedesigneren - Det kulturelle bindeled
 - Emne: En undersøgelse af Performance Design kompetencer og hvordan de kan bidrage til børns deltagelse & kulturens indflydelse på bymidter.
 - Resultat: Performancedesignere kan varetage det overordnet strategiske og praktiske overblik i et krydsfelt mellem aktører. Kulturinstitutioner kan bidrage fagligt og lokalt, og et tværfagligt samarbejde faciliteret af performancedesignere vil kunne skabe projekter med fokus på inddragelse af børn i bymidter, hvor børnene bliver medskabere.
- **dentsu X, Experience - Praktikrapport** 2023
Kommercielle oplevelser i byrum
 - Emne: En undersøgelse af hvorfor offentlige byrum er interessante at markedsføre sit brand i, og hvilken betydning det har for det offentlige rum og borgerne/brugerne.
 - Resultat: Attraktive lokationer er med et højt fodtal, hvilket bymidter ofte har. Men borgernes tilknytning mindskes, hvis ikke eventet taler ind i borgernes behov. Heraf er det væsentligt om målgruppen er til stede i på den konkrete lokation.
- **Performance Design Projekt** 2021
Slotsholmen som kulturø
 - Emne: En undersøgelse af hvordan vi kunne transformere atmosfæren og synliggøre kulturinstitutionen Kongernes Lapidarium.
 - Resultat: Æstetiske greb, som projektering af skulpturer og afskærmning af trafik med spejle, var med til at ændre områdets atmosfære, så den i højere grad appellerede til de forbigående og skabte forøget interesse for kulturinstitutionen.
- **Bachelorprojekt** 2021
Implementering af Doughnut Økonomi
 - Emne: Hvordan kan man implementere den bæredygtige økonomiske model, Doughnut Økonomi gennem et samarbejde med private virksomheder.
 - Resultat: Gennem samtaler og workshops kan modellen implementeres og give konkrete indsigter.

- Start med at læse jobannoncen grundigt igen, så du sikre dig du får svaret på de ting de beder om.
- Tænk net-avis - punchline: spændende overskrift og start med det vigtigste i dit arbejdsliv i forhold til jobbet.
- Husk at uddybe fra dit CV og skriv evt. resultater og **hvad du kan bidrage med i jobbet.**
- Husk at skrive **hvorfor** du søger hos dem.
- Lav et par linjer med **din succes historie** som matcher. Det fortæller meget om dig og det sælger.
- Fortæl også hvem du er som person. Man skal kunne **mærke dig som person** også
Brug evt soft skills



Lad os sammen skabe meningsfulde oplevelser for jeres gæster

Som performancedesigner har jeg arbejdet med at skabe oplevelser, der forstærker mødet mellem mennesker og sted, og jeg ser en fantastisk mulighed i at kunne bringe min erfaring ind i formidlingen af arkitektur og bykultur hos DAC. Vælger i mig som jeres kommende Koordinator så vælger i en person, der kommer med en passion for at danne rammerne for detaljerede & bæredygtige oplevelser, som rykker til det vante og aktivere deltagernes sanser – for herigennem at gøre oplevelsen mindefuld.

- **Stærk i projektkoordinering og afvikling af begivenheder:**

Som tidligere projekt- og eventkoordinator kan særligt bidrage med, at gå struktureret til arbejdsopgaverne samt fokusere på en rød tråd mellem budskaber og afviklingen af det pågældende event. Jeg er samtidig iderig og god til at tænke ud af boksen, når det er nødvendigt. Derudover er jeg også praktisk anlagt ved, at jeg tager fat og hjælper altid der hvor behovet er.

- **Salgsevner – God til at skabe og vedligeholde relationer:**

Med min erfaring som sælger kan jeg bidrage med, at møde jeres samarbejdspartnere og ikke mindst kunder med en seriøsitet igennem en imødekommende og nærværende dialog, også når det handler om mer salg. Jeg er god til at arbejde på tværs af aktører og interesseområder. Min erfaring med relationsopbygning betyder, at jeg kan skabe stærke, langvarige samarbejder – noget jeg anser som essentielt i DAC's arbejde med både samarbejdspartnere og besøgende. Jeg sætter en ære i at skabe meningsfulde oplevelser, der både imødekommer besøgendes forventninger og styrker partnerskaber.

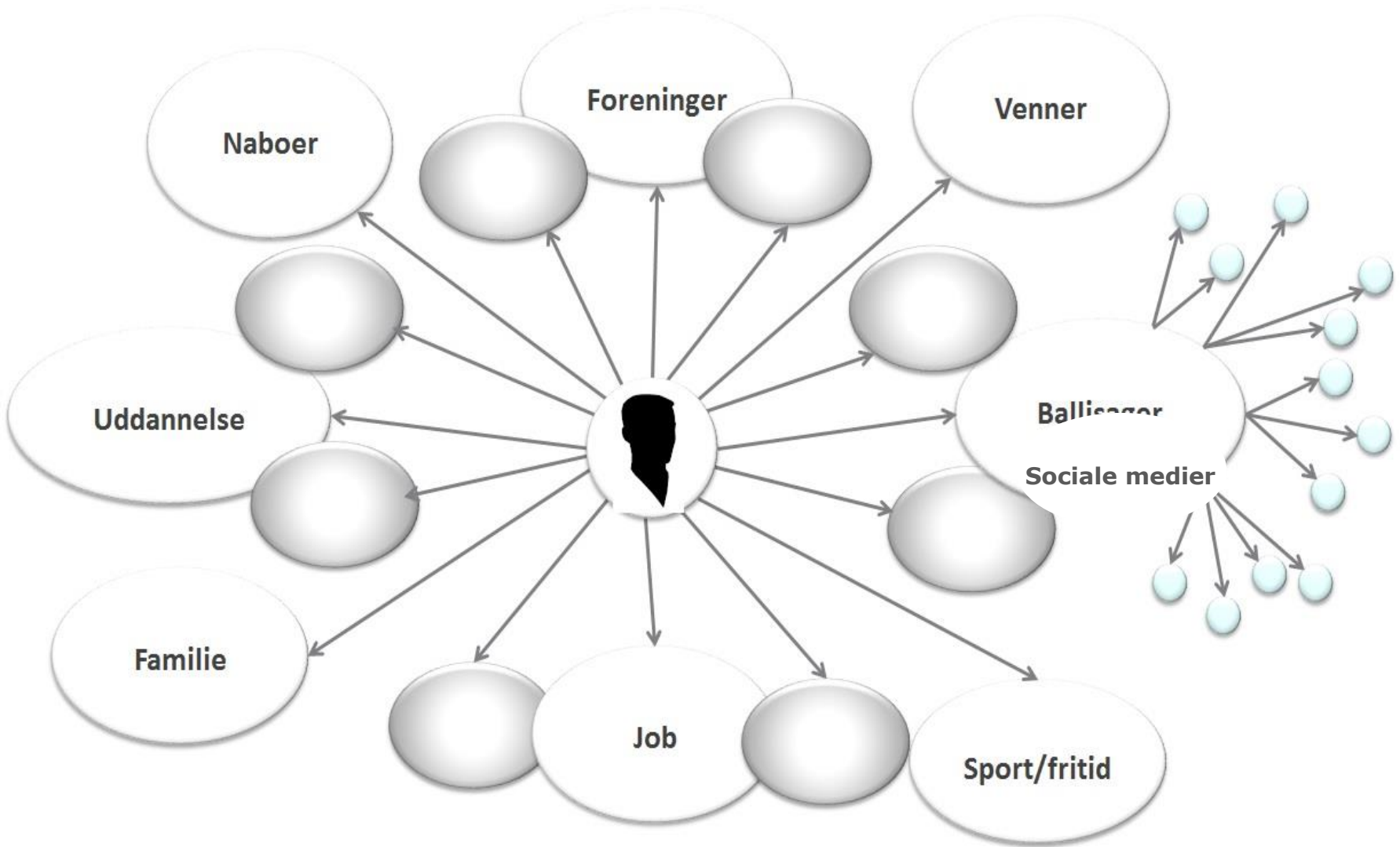
Èn af mine succes historier var da jeg skulle afvikle et partnerskabsevent mellem Oreo og Packman, hvor jeg havde ansvaret for eventarbejderne, kontakt til lokationen, kørsel, opsætning, afvikling med kundeoplevelser, nedtagning og efterfølgende evaluering. Da jeg ankom vidste kontaktpersonen ikke hvor vi skulle sætte eventet op, og jeg var handlekraftig og skabte et samarbejde mellem mig og kontaktpersonen, for at finde en løsning. Jeg igangsatte og hjalp eventarbejderne med selve opsætningen og sørgede for kundeoplevelsen blev professionel med en masse god energi. Undervejs dukkede vores kunde fra Oreo uanmeldt op, og var meget tilfreds med afviklingen og energien hos os medarbejdere. Denne historie afspejler jeg både kan opretholde en god service, være samarbejdsvillig og have mange bolde i luften.

I vil få en kollega som er udadvendt, lærenem, som kommer med et enormt drive og et gåpåmod til at blive endnu klogere på formidlingen af arkitektur og vores bykultur – for derigennem at skabe unikke og kvalitetsfyldte begivenheder for de besøgende på DAC.

Med venlig hilsen,

Shelly Naouri Nicolaisen

Netværk-øvelse



Inden jobsamtalen – din forberedelse

Shelly deler ud af sin egen erfaring med forberedelsen af samtalen.

Jobsamtalen

- C-hallenge
- A-ction
- R-esult
- L-earning

Hvis der er **én** måde, hvorpå man kan ødelægge en ellers god samtale, så er det ikke at have forberedt sig på at stille nogle afsluttende spørgsmål. 🙈

Der er risiko for, at det udstråler manglende interesse, og du vil på den måde efterlade et dårligt indtryk, netop som du er på vej ud af døren.

Du kan og bør naturligvis stille gode spørgsmål løbende i samtalen.

Men at svare nej til ovenstående svarer lidt til at svare nej, når du bliver spurgt om aftenens sidste dans af en person, du har danset med hele aftenen, og hvor kemien har været god. 💔

Så forbered dig på at stille en håndfuld målrettede spørgsmål til sidst i din jobsamtale.



Linkedin

- **Giovanni Niese** – LinkedIn og jobansøgnings ekspert
- **Tonny Mikkelsen** – ekspert på LinkedIn

- Sørg for et professionelt billede
- Beskrivende tekst i afsnittet om
- Vær interessant
- Brug "open to work"
- Gerne anerkendt for af tidligere kollegaer
- Få så mange kontakter på som muligt
- Følg alle relevante virksomheder, Like og kommenter
- Vær evt. opsøgende med henblik på kaffemøde

Pitch – præsentation med feedback

- Sæt jer 4 personer overfor hinanden (uden bord)
- I får max. 2 min til at præsentere jer selv (jeg tager tid!)
- 5 min med POSITIV feedback fra de andre og evt. med gode ideer
- Når vi er færdige må I gerne dele jeres oplevelse med resten af holdet (alle de andre)

- Her kan I komme med feedback i forhold til indhold og oplevelse af workshop