

## Career Next Level

### **Wat zoek je? Iets anders? Oh, iets met mensen.**

Bovenstaande vraag heb je vast wel eens gesteld aan iemand waarvan je wist dat hij op zoek was naar ander werk. En hoezeer je ook bereid bent om die ander te helpen, met 'iets anders' of 'iets met mensen' kun je niet zoveel. Toch zijn het antwoorden die vaak worden gegeven. En dat is jammer, want als de ander namelijk wel weet wat hij zoekt, is de kans op succes vele malen groter.

De gevolgen van de corona-crisis zijn nog niet te overzien. Dat er reorganisaties zullen volgen is evident. Gedwongen afscheid moeten nemen van collega's, dat wil je liever niet. Maar als het dan toch moet, begeleid ze dan ook in het vinden van een nieuwe uitdaging. En geef die begeleiding ook als iemand niet meer goed op zijn plek.

Bij Putmans Next Level hebben we vaak met dat bijltje gehakt in ons Career Next Level programma.

### **Career Next Level**

In ons Career Next Level programma gaan we uit van het gegeven dat meer dan 80 procent van 'het werk' vergeven wordt via netwerken. Op het moment dat een vacature ontstaat, is vaak de eerste vraag die wordt gesteld: 'kennen we iemand, die op deze vacature zou passen?' En hoe mooi is het dan, dat een collega de vinger opsteekt en zegt: 'ja, ik weet nog wel iemand. Want ik sprak laatst met.....' In ons Career Next Level programma gaan we dan ook vooral investeren in krachtig netwerken. Daarmee niet gezegd dat je niet 'gewoon' kunt reageren op een openstaande vacature door middel van een motivatiebrief en je CV maar realiseer je dat je dan vist in een gedeelte van de vijver dat kleiner is dan 20 procent! Belangrijk om dus vooral actief te zijn in dat via-via netwerk. Maar hoe doe je dat dan en wat heb je daarvoor nodig? En ook dat antwoord is simpel:

De 4 stappen van Career Next Level. En we verzekeren je: Je gaat het nog leuk vinden ook!

### **Investering**

Het Career Next Level Programma kost € 2375,- (excl. BTW). Dit is inclusief een uitgebreide TMA Talentanalyse en drie maanden intensieve begeleiding in 4 stappen (zie volgende pagina).

### **Resultaat**

Naast een stevige profilering, een gerichte doelstelling, een lijst met doelbedrijven en de vaardigheden om op de juiste manier te netwerken, zorgen we er natuurlijk ook voor dat jouw CV en LinkedIn profiel helemaal op orde en van deze tijd zijn. Want op enig moment zal je je CV moeten overleggen en misschien is men wel op zoek naar iemand met jouw profiel. Dan kun je er maar beter voor zorgen dat je gevonden wordt!

**Met het Career Next Level programma verkorten wij jouw zoektocht naar een nieuwe uitdaging met 50 procent. Doen, toch?**

### **Stap 1 – Wie ben je eigenlijk?**

En wie ben je nu echt? Heb je daar wel eens over nagedacht? Weet jij wat je drijft, wat je talenten en kwaliteiten zijn? En nog belangrijker: kan je dat ook aan een ander overbrengen? Want in netwerk- en sollicitatiegesprekken wordt – even los van je kennis en ervaring – vooral gekeken naar of jij ‘uit het juiste hout bent gesneden’. Met de juiste vragen en een TMA Talentanalyse maken we een stevige pitch waaruit duidelijk wordt wie je bent, waar je voor staat, wat jou drijft, jouw talenten en wat je nog wilt ontwikkelen. Kennis en ervaring lezen ze wel op het CV, toch?

### **Stap 2 – En wat zoek je dan?**

Dus niet ‘iets met mensen’. Maar wat dan wel? Voor de één is het al klip en klaar; voor de ander kan dat soms nog best wel een zoektocht zijn. We onderzoeken dit samen en maken daarbij gebruik van een aantal arbeidsmarkt-tools. Het resultaat is een duidelijke doelstelling met functie(s)/rol(len), verantwoordelijkheden, soorten bedrijven en regio. Dat kan in eerste instantie als beperkend overkomen. De praktijk leert echter dat een duidelijke doelstelling, in combinatie met een stevige lijst van bedrijven die daarbij zouden kunnen passen, je zoektocht veel meer kracht en richting geven.

### **Stap 3 – Jouw voorkeursbedrijven**

In stap 3 gaan we werken aan een lijst van ongeveer 50 bedrijven die (mogelijk) voor jou interessant zijn. Ook maken we gebruik van LinkedIn om onderzoek te doen naar interessante bedrijven en om uit te zoeken welke interessante personen jij al in je eigen netwerk hebt.

### **Stap 4 – En nu op pad om gesprekken te voeren**

Inmiddels is jouw rugzak gevuld met alles wat je nodig hebt. Op proactieve wijze ga je in gesprek met interessante netwerkcontacten; mensen die het werk doen wat jij graag zou willen doen én met mensen die weer mensen kennen die het werk doen wat jij graag zou willen doen. En het mooie is: je vraagt niet om een baan maar om een gesprek. Waarom? Omdat je in de fase zit, waarin je veel mensen wilt spreken vooral om veel informatie op te halen én omdat die vacature er helemaal nog niet hoeft te zijn. Maar als deze er komt..... ben jij in beeld. Zo werkt het in die vijver van meer dan 80 procent van de openstaande vacatures. Ondertussen kijk je natuurlijk ook naar interessante vacatures. En we hebben je beloofd: Je gaat het nog leuk vinden ook. En misschien komt jouw droombaan wel uit een hoek die je niet had zien aankomen. Weet dan dat je dit zelf hebt geregeld!