

## Waar begin je met online solliciteren?

Net als met een reallife sollicitatie (va blz 3) is voorbereiding voor online solliciteren *key*. Ongeacht van waar jouw sollicitatiegesprek plaatsvindt, blijft deze inhoudelijk vrijwel hetzelfde. Het is dan ook belangrijk dat je tijdens jouw gesprek laat zien dat je weet waar je het over hebt. Goede voorbereiding laat de werkgever zien dat je oprechte interesse hebt in het bedrijf en de functie, en geeft jou zelfvertrouwen zodat je niet met een mond vol tanden komt te staan.

Neem voor het online solliciteren een kijkje op de website van de werkgever en lees hun *mission statement*. Iets waar veel bedrijven trots op zijn. Doe wat onderzoek naar de geschiedenis van het bedrijf en ontdek naar wat voor mensen ze op zoek zijn.

Veel vragen worden tijdens vrijwel ieder (online) sollicitatiegesprek gesteld, dus hier kun je van tevoren al een antwoord op bedenken. Je kent ze wel: "Wat zijn drie plus- en minpunten van je karakter?", "Waar zie jij jezelf over tien jaar?", "Waarom wil jij werken bij ons bedrijf?". Door alvast voor jezelf te bedenken waarom je deze functie wilt bemachtigen en waarom je een aanwinst bent voor het bedrijf, zul je niet snel zonder antwoord komen te zitten.

### **Tips voor een online sollicitatiegesprek**

Waarom online solliciteren het meeste verschilt van het klassieke solliciteren, is het online sollicitatiegesprek. Je bevindt je tijdens een online sollicitatiegesprek op je eigen terrein, wat zowel een voordeel als een nadeel kan zijn.

Thuis (of waar jij ook beslist online te solliciteren) voel jij je waarschijnlijk meer op je gemak dan op een kantoor, waardoor je kalm en zelfverzekerd overkomt. Maar vergeet niet dat de werkgever letterlijk bij jou naar binnen kan kijken. Zorg dus dat jouw huis of kamer netjes en geordend is, en haal je biercollectie even uit beeld.

### **Gebruik wallpapers tijdens jouw video sollicitatie**

Vind jij het niet fijn om jouw woonomgeving te laten zien tijdens je online sollicitatiegesprek? Of heb je gewoon geen tijd (of zin) om op te ruimen? Dan kun je gelukkig ook gebruik maken van een virtuele achtergrond. Een afbeelding van een lekker strand of outer space is natuurlijk grappig tijdens jouw wekelijkse virtuele pubquiz, maar tijdens het online solliciteren kun je het beter wat professioneler houden.

**Dress to impress, zelfs tijdens een online sollicitatie**

Het voordeel van online solliciteren? Jij bepaalt tijdens het video solliciteren precies wat de werkgever krijgt te zien. Zo kun je al jouw troep net buiten je scherm plaatsen en kun je - zonder dat iemand het ooit hoeft te weten - solliciteren in je joggingbroek. Zorg er alleen wel voor dat de delen die de werkgever wél te zien krijgt, professioneel zijn. *Business on top, party on the bottom.*

Maar wat moet je nou precies aan voor een video sollicitatie? Dit hangt af van het bedrijf waarbij je online solliciteert. Natuurlijk wil je er presentabel uitzien, maar houd je vooral aan de stijl van het bedrijf waarvoor je wilt werken. Zo zul je voor een gesprek met een bank waarschijnlijk nette kantoorkleding moeten dragen, maar is het bij een hip kledingbedrijf iets meer *casual*. Ook hier geldt: *research is key*. Neem een kijkje online om te zien hoe werknemers bij het bedrijf zich kleden of lees eventueel wat de algemene dresscode is.

**Let op je houding tijdens het videogesprek**

Ziet je kamer er tiptop in orde uit (of heb je er gewoon lekker simpel een goede achtergrond op geplakt), heb je je beste outfit uit de kast getrokken en zit je haar (en eventuele make-up) netjes? Dan is er nog één ding dat je niet mag vergeten, want: *you're never fully dressed without a smile*. Lichaamstaal is ontzettend belangrijk tijdens een reallife gesprek, maar ook tijdens het online solliciteren moet je hier goed op letten. Zet je mooiste glimlach op en houd je lichaamstaal open en positief. Kruis je armen niet, zet je ellebogen niet op de tafel en speel niet met je haar.

Naast een goede voorbereiding is het belangrijkste onderdeel van online solliciteren gewoon jezelf zijn. Laat de werkgever zien dat jij enthousiast bent over deze functie en vertel waarom jij een aanwinst zou zijn voor het bedrijf. Gewoon je best doen, want meer kun je niet doen. *You've got this.*

## **SOLLICITATIETIPS VOOR JOUW SOLLICITATIEGESPREK**

Dus je mag op sollicitatiegesprek komen? Nice! Nu begint het echte werk. In deze syllabus vind je superveel tips voor je sollicitatie. Zo kun jij je optimaal voorbereiden.

### **Voorbereiden op sollicitatiegesprek**

Je voorbereiding op je sollicitatiegesprek maakt het verschil. Het zorgt voor meer zelfvertrouwen en je komt er geïnteresseerd door over. Voorbereiden, dus!

### **Online voorbereiden**

'Waarom wil je deze baan bij ons bedrijf?', deze vraag zie je al van mijlenver aankomen. Elk sollicitatiegesprek komt-ie voorbij. En dat is meteen een kans om te laten zien hoe goed je bent voorbereid. Hoe beter jij ingelezen bent, hoe meer indruk je maakt.

Dus, check de website en social media van het bedrijf. Google het bedrijf ook, dat levert andere informatie op. Bedenk hier relevante vragen bij, waar je online geen antwoord op kunt vinden. Zo laat je zien dat jij er moeite voor doet om deze baan te krijgen.

Je bent goed bezig als je tijdens het voorbereiden op je sollicitatie antwoord kunt vinden op deze vragen:

- Bij wat voor bedrijf ga ik solliciteren? Hoe groot is het? Hoe komt de sfeer over? Waar staat het merk voor, wat is de missie en visie van het bedrijf?
- Wat vind ik hier leuk of goed aan? En waarom?
- Welke functie-eisen stonden er in de vacature? Begrijp ik al die eisen en hoe ze binnen dat bedrijf passen? En wat spreekt me daarin aan?
- Op welke manier voldoe ik aan die eisen? En hoe kan ik dat hard maken, bijvoorbeeld door naar eerdere ervaringen te verwijzen?

### **Check je gesprekspartner**

Als je dat voorbereiden helemaal goed wilt doen, kijk je ook nog even met wie je het sollicitatiegesprek hebt. Leer zijn of haar naam uit je hoofd en zoek je gesprekspartner op in Google, LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram, etc..

"Maar dan kunnen ze wellicht zien dat ik hun profiel heb bekeken!" Ja, en dat is in dit geval niet supercreepy, maar supergoed voorbereid. Misschien heb je wel aan dezelfde hogeschool gestudeerd, zetten jullie je in voor dezelfde goede doelen of heb je een gezamenlijke kennis. Daar kun je het ijs mee breken.

### **Laatste tips voor voorbereiden op sollicitatiegesprek**

Bijna klaar voor je sollicitatiegesprek. Check nog even deze tips:

- Check, bijvoorbeeld online, de dresscode binnen het bedrijf en pas jouw kleding hierop aan. Geen idee? Probeer erachter te komen hoe dat zit bij vergelijkbare bedrijven. Twijfel je? Ga voor de netste versie.
- **Ben je te vroeg, dan ben je op tijd. Ben je op tijd, dan ben je te laat.** Echt waar. Een kwartiertje van tevoren staat netjes en geeft je de ruimte om te verdwalen, vertraging op te lopen of jezelf nog even op te frissen.
- Dubbelcheck: komt je **LinkedIn-profiel** overeen met het cv waarmee je hebt gesolliciteerd?

### **Goede eerste indruk maken bij sollicitatie**

Hoe je zit, hoe je kijkt, hoe je praat en hoe je je gedraagt: het is allemaal belangrijk voor die eerste indruk bij je sollicitatie.

Hieronder staan de belangrijkste tips voor een goede eerste indruk bij je sollicitatie. Sommige doe je vast van nature al goed. Andere zijn wellicht nieuw voor je. Pik er één of twee uit waar je op let, dat is al genoeg.

- Smile! Met een leuke glimlach sta je 1-0 voor.
- Wees beleefd. Stel jezelf netjes voor, zeg 'u' als je denkt dat de situatie daarom vraagt en vergeet 'alsjeblieft' en 'dankjewel' niet.
- Je kunt het ijs breken met een gemeend compliment. Een neutraal compliment, bijvoorbeeld over het kantoor of de sfeer, is veiliger dan over het rokje van je gesprekspartner.
- Door hulp aan te bieden laat je zien dat je attent bent. De deur openhouden is een mooie.
- Ook attent: namen onthouden. Je moet natuurlijk wel weten met wie je een gesprek hebt. Als je in het gesprek subtiel iemands naam gebruikt, kun je sympathie opwekken. Subtiel, met een grote S. Anders wordt het creepy.
- Rust en zelfvertrouwen zijn top, maar arrogantie gaat te ver.
- Neem een actieve houding aan. Dus niet met je hoofd op je hand leunen of achterovergezakt zitten. Dat komt ongeïnteresseerd over.
- Goed luisteren naar je gesprekspartner, heel belangrijk. Je komt er sympathiek mee over. Luister dus goed naar wat er gevraagd wordt, zonder direct al een antwoord in je hoofd te bedenken en uit te tunen. Laat je gesprekspartner rustig uitpraten.
- Begrijp je iets niet? Vraag het gewoon. Je kunt niet alles weten, dat verwacht niemand van je.

## Meest gestelde vragen bij sollicitatie

Welke vragen kun je verwachten bij een sollicitatiegesprek? Er zijn drie standaard vragen waar je niet omheen kunt. Hieronder hebben we niet alleen die drie meest gestelde vragen op een rij gezet, maar ook handige voorbeeld-antwoorden. Zo kun je je optimaal voorbereiden.

### De drie meest gestelde vragen bij sollicitaties:

- Vertel iets over jezelf.
- Wat zijn je goede en slechte eigenschappen?
- Waarom wil je hier werken?

Wat je precies moet antwoorden op sollicitatievragen, is natuurlijk voor iedereen anders.

### **STARR- Methode bij antwoorden op vragen over je CV**

Gedrag uit het recente verleden is de beste voorspeller van toekomstig gedrag. Dat is de kern van de STAR-methode. Het komt erop neer dat je voorbeelden geeft van feitelijk (werk)gedrag dat te maken heeft met het functieprofiel. Daarmee toon je aan dat je de functie waarop je solliciteert, goed zou kunnen vervullen. Voorbeeld: als je solliciteert naar de functie van verkoper, dan zou tijdens het sollicitatiegesprek de volgende vraag aan je gesteld kunnen worden: "Wat was je meest lastige klant?"

Aan de hand van de STAR-methode kun je deze vraag concreet beantwoorden:

<b>Situatie</b>	Wat speelde er?	In mijn studententijd was ik als verkoper werkzaam in een doe-het-zelfwinkel. Ik stond op een dag achter de servicebalie. Een klant kwam terug met een rolgordijn, dat voor hem op maat was gemaakt. Hij wilde het terug brengen want de afmetingen waren niet correct.
<b>Taak</b>	Wat waren je taken?	Mijn taak was om de klant duidelijk te maken dat maatwerk nooit wordt terug genomen. Dat was hem ook verteld toen hij het rolgordijn bestelde. Toen ik hem dit vertelde, werd hij heel kwaad en wilde mij met het rolgordijn slaan.
<b>Activiteiten</b>	Wat heb je concreet gezegd of gedaan?	Ik bleef kalm en heb de klant op een rustige en vriendelijke toon duidelijk gemaakt dat ik begrip had voor zijn probleem en het ook heel vervelend vond, maar dat ik er graag op een normale manier over wilde praten.  Ik maakte duidelijk dat als hij niet zou kalmeren ik de politie zou bellen.
<b>Resultaat</b>	Wat gebeurde er daarna?	De klant werd rustig en het gesprek kon op een redelijk normale toon worden voortgezet.

Als je dit model gebruikt voor je sollicitatiebrief, volstaat het om in een paar korte zinnen je beweringen met feiten of een voorbeeld te illustreren. Maak het niet te uitgebreid.

## STAR of STARR?

Aan de afkorting STAR wordt soms nog een R toegevoegd, die staat voor reflectie. Door te reflecteren verbind je conclusies aan je handelen. Eigenlijk kun je de STAR-methode nooit goed gebruiken zonder enige mate van reflectie te plegen (een paar uitzonderingen daargelaten). STAR en STARR staan dus feitelijk voor hetzelfde. Wel is het zo dat als je wilt leren van een situatie, je nooit zonder de R van reflectie kunt. Ben je alleen op zoek naar feiten, bijvoorbeeld om die goed te kunnen beschrijven in een sollicitatiebrief, dan zul je wat minder nadruk hoeven leggen op de reflectiecomponent.

## **Elevator Pitch**

Wil je nou echt een killer van een presentatie over jezelf neerzetten? Maak dan gebruik van de elevator pitch; een korte presentatie over jezelf waarin je in een klein minuutje over jouw toegevoegde waarde vertelt. Hoe dat moet? Volg ons 10-stappenplan en laat een verpletterende indruk achter!

### Stap 1: Jouw kernkwaliteit

Denk eens na over waarin jij uitblinkt. Misschien ben jij bij je huidige supermarktbaan wel het nauwkeurigst van het hele team met spiegelen óf ben jij een kei in het bedenken van creatieve oplossingen om een boze klant uiteindelijk toch tevreden te stellen. Bedenk waar je heel goed in bent, wat jou bijna geen moeite kost en tada, dat is jouw kernkwaliteit.

### Stap 2: Beantwoord deze vragen

Veel mensen schieten in de stress als ze iemand voor het eerst ontmoeten. Tijdens een netwerkborrel, bijvoorbeeld. Logisch ook, want wat vertel je precies als iemand je vraagt: "Goh, wie ben jij eigenlijk?" of "Stel jezelf eens voor". Je kunt natuurlijk van alles over jezelf vertellen, maar je hebt maar een klein minuutje. Nu kun je wel een heel gedetailleerd verhaal gaan houden over je favoriete voetbalclub of de namen van al je vijf katten opsommen, maar misschien praat jij wel tegen je (toekomstige) baas. En die heeft niet zoveel aan die info.

Geef daarom antwoord op de volgende vijf vragen:

- 1. Wie ben jij?
- 2. Wat voor werk doe je?
- 3. Wat kun je?
- 4. Wat heb jij je (misschien wel) toekomstige baas te bieden? (jouw kernkwaliteit)
- 5. Waar ben jij naar op zoek?

Vertel in dit kleine minuutje vooral wat je voor de ander kunt betekenen en niet alleen maar wat je nu doet. Verplaats je in de ander: wat zou de CEO van jouw droombedrijf nodig hebben waar jij de oplossing voor kunt zijn? Schrijf je antwoorden globaal op.

### Stap 3: Wees concreet

Zeg niet 'Ik wil een nieuwe uitdaging', maar 'In mijn huidige baan als teamleider in een supermarkt geef ik leiding aan twee mensen, maar het lijkt mij een leuke uitdaging leiding te gaan geven aan zes mensen'. Hierdoor weet je gesprekspartner meteen specifiek waar je naar op zoek bent of waarin jij uitblinkt.

Kijk weer eens naar je globale antwoorden en probeer ze concreet te maken.

### Stap 4: De elevator pitch openingszin

Een elevator pitch is ervoor bedoeld om iemand nieuwsgierig te maken. Als je iets vergeet of je pitch niet volledig is, geeft dat dus helemaal niet. Een elevator pitch is dan ook eigenlijk het begin van je gesprek. Je hoeft dus niet alles wat je wilt vertellen over jezelf in 60 seconden te proppen. Bedenk een pakkende openingszin of een grappige situatie waardoor je de aandacht trekt. Deze openingszinnen helpen je op weg:

Wat ik vorige week meemaakte. Ik was ....

Vraagje: valt het jou ook op dat ....

Enig idee hoe het nu gaat met [branche/economie/bedrijf, etc.]?

Deze openingszinnen zijn vooral goed te gebruiken als je iemand ineens tegenkomt, bij een netwerkbijeenkomst bijvoorbeeld. Tijdens een sollicitatiegesprek begin je meestal met je naam en achtergrond.

#### Stap 5: Eindig met een vraag

Sluit je pitch af met een vraag. Op deze manier kan je gesprekspartner inhaken op je verhaal en vermijd je pijnlijke stiltes. Je vraag sluit meestal aan op datgene waar je naar op zoek bent.

Tijdens een sollicitatiegesprek:

'Ik vind het leuk om veel verschillende soorten werkzaamheden tijdens mijn stage te doen, zodat ik veel kan leren.

Kunt u mij vertellen hoe een werkdag er zoal uitziet?'

Tijdens een netwerkbijeenkomst:

'Waar ik nu werk heb ik bijna geen doorgroei mogelijkheden meer, terwijl ik mijzelf natuurlijk wel wil blijven ontwikkelen. Hoe zit dat eigenlijk bij jullie, doorgroeien?'

#### Stap 6: Neem de tijd op

Je pitch is af, woop woop! Tijd voor timing. Zet de timer van je mobiel aan en lees hardop wat je geschreven hebt. Doe dit op een rustig tempo. Als je klaar bent, zet je de timer weer af. En, had je één minuut nodig? Misschien moet je nog wat tekst schrappen of gebruik je te veel vaktermen, waardoor het verhaal niet zo lekker je mond uit komt. Houd je elevator pitch vooral kort en krachtig. Je moet jouw kwaliteit of idee eenvoudig uit kunnen leggen.

#### Stap 7: Opscheppen

In plaats van dat het ene project 'wel aardig was om te doen', mag je best zeggen dat je er heel enthousiast over was. Het moet niet ongeloofwaardig worden, maar een beetje opscheppen mag best. Het helpt namelijk niet om bescheiden te blijven, want een ander gaat namelijk wél zeggen dat hij of zij iets heel goed kan. Dan kun jij dat ook gerust doen.

#### Stap 8: Wees enthousiast

Vertel je pitch met een lach en wees enthousiast. Dat je goed bent in wat je doet is één ding, maar dat je een heel leuk persoon bent om mee om te gaan (en om eventueel mee samen te werken) is een tweede. Eén van de belangrijkste redenen om iemand aan te nemen, is dan ook om iemand zijn of haar enthousiaste, vrolijke persoonlijkheid. Misschien vind je het allemaal wel erg spannend, maar probeer tijdens je pitch toch een lach op je gezicht te toveren.

#### Stap 9: Oefenen, oefenen en oefenen

Oefen je pitch voor een spiegel. Zo zie je wat voor houding je aanneemt terwijl je een presentatie over jezelf geeft.

Probeer in ieder geval recht te staan, je handen rustig langs je lichaam te laten (of houd je handen vast) en te ontspannen. Luister goed of het verhaal dat jij hebt bedacht logisch klinkt. Leer je pitch niet woord voor woord uit je hoofd, maar zorg dat je in grote lijnen weet wat je wilt vertellen. Dat komt natuurlijker over.

Ook een goede: vraag je vader, zusje, vriend(in) of opa om zijn of haar mening. Je hebt maar één kans om een goede indruk achter te laten. Zij kunnen nog met goede suggesties komen of aangeven wat voor hen niet duidelijk was tijdens jouw praatje.

#### Stap 10: GO

Presenteer jezelf met je elevator pitch wanneer je 'm nodig hebt. Tijdens een sollicitatiegesprek, een vrijmibo of op een event vanuit je werk. Laat hierbij zien dat je gepassioneerd bent. Niets is leuker dan met iemand in gesprek zijn die met passie vertelt. Of je nu moet stotteren van de zenuwen of toch iets langer bezig bent dan een minuut, maakt dan niet uit. Als je gesprekspartner door heeft dat je gemotiveerd bent, kun je jezelf zo een baan of opdracht in kletsen.

**Wat zijn je goede en slechte eigenschappen?**

Meestal vragen recruiters bij je sollicitatiegesprek om drie goede en drie slechte eigenschappen. Weet je nog niet wat jouw sterke punten zijn? Doe een persoonlijkheidstest en je weet het direct, of vraag het aan mensen die met je werken en/of jouw goed kennen.

**Goede eigenschappen van jouw karakter**

Goede eigenschappen hoef je niet te zoeken in je skills of ervaring; ze zitten gewoon in jouw karakter. Hier zijn vier voorbeelden van goede eigenschappen waar een recruiter blij van wordt, en waarom.

**Goede eigenschap 1: je bent positief**

Baal je dat je aan het werk moet vandaag? Dan neem je dat mee naar je werk, steek je je collega's aan en voor je het weet is je hele team chagrijnig. Met positiviteit gaat het net zo. Jouw vrolijkheid werkt aanstekelijk. Bovendien denken positieve mensen in mogelijkheden, in plaats van problemen.

**Goede eigenschap 2: je vertrouwt op jezelf**

Werkgevers zoeken mensen die zelfvertrouwen uitstralen, zonder arrogant te worden. Je bent overtuigd van je eigen kwaliteiten, maar staat open voor feedback. Als jij zelfvertrouwen uitstraalt, ben je overtuigender en maak je meer indruk.

**Goede eigenschap 3: je bent sociaal**

Sociaal zijn is een goede eigenschap die onmisbaar is bij samenwerken. Kom je vriendelijk over, dan scoor je daar punten mee bij een recruiter. Met een ontspannen, spontaan (telefoon)gesprek laat je jouw sociale skills zien.

**Goede eigenschap 4: je brengt nieuwe ideeën**

Werkgevers zoeken geen robots die regel voor regel de functieomschrijving uitvoeren. Ben jij een starter en heb je dus weinig ervaring? Grote kans dat je dan juist uitblinkt door de verfrissende ideeën die je meeneemt.



### Lijst met goede eigenschappen

Vind jij het lastig om goede eigenschappen van jezelf op te noemen? Geen probleem, daar hebben we een lijstje voor gemaakt. Kies uit de lijst drie goede eigenschappen die van pas komen in de baan waar je op solliciteert.

- Goed kunnen plannen en organiseren
- Geduldig zijn
- Goed kunnen luisteren
- Goed met kritiek omgaan
- Betrouwbaar zijn, afspraken nakomen
- Goed kunnen samenwerken
- Goed kunnen loslaten
- Confrontaties niet uit de weg gaan
- Initiatief nemen, nieuwe dingen durven uitproberen
- Goed nee kunnen zeggen als dat nodig is
- Veel energie hebben
- Makkelijk contact maken met mensen
- Creatief zijn
- Anderen motiveren

### **Overtuig met voorbeelden**

Wat je ook kiest, zorg dat je jouw goede eigenschappen kunt onderbouwen. Daarmee bedoelen we: geef voorbeelden waaruit blijkt dat jij die goede eigenschappen bezit. Dikke kans dat die sollicitatie succesvol verloopt.

### **Wat zijn je slechte eigenschappen?**

Je slechte eigenschappen noemen op een sollicitatiegesprek, dat is lastig. Veel sollicitanten zijn bang om zwakke punten van zichzelf te benoemen. Ze willen geen slechte indruk maken. Daarom zeggen ze vaak: "Ik ben erg perfectionistisch, en dat zit me soms in de weg."

Dan hoort de recruiter dit: "Ik kan geen slechte eigenschap van mezelf noemen en heb dus ófwel geen ballen, ófwel geen reflectievermogen."

Het is juist goed als je slechte eigenschappen van jezelf kunt noemen. Daarom is hier een lijstje met zwakke punten waar je uit kunt kiezen. Net als bij goede eigenschappen, is het handig om een voorbeeld paraat te hebben bij de drie slechte eigenschappen die je kiest. Daarnaast is het slim om meteen te bedenken hoe je hieraan kunt werken.

- Uitstelgedrag
- Ongeduldig zijn
- Niet luisteren naar anderen, te veel praten of overheersend gedrag
- De neiging om alles alleen te doen
- Control freak zijn
- Conflict vermijdend gedrag

- Geen fouten durven maken
- Te veel hooi op je vork nemen en jezelf daarmee uitputten
- Moeilijk contact maken, gesloten zijn
- Zo ambitieus zijn dat je over lijken gaat
- Eerst doen, dan pas denken
- Je dingen te veel aantrekken

Heb je geen idee wat jouw slechte eigenschappen zijn? Vraag je vrienden maar eens naar hun ongezouten feedback en benoem ook dat je dit hebt gedaan: "Toen ik ernaar vroeg, zeiden mijn vrienden dat ik erg ongeduldig kan zijn. Daar let ik nu extra op."

### **Voorbeeld-antwoord slechte eigenschappen**

*"Door mijn enthousiasme kan ik ongeduldig worden. Dan stort ik me meteen ergens op, zonder eerst goed na te denken. Ik ben ook iemand die het graag gezellig heeft in de groep, maar daardoor ga ik ook wel confrontaties uit de weg. Een ander zwak punt is uitstelgedrag: als ik iets moeilijk vind, durf ik niet snel om hulp te vragen, maar schuif ik het werk voor me uit. Uiteindelijk haal ik altijd de deadline, maar het levert wel stress op."*

### **Waarom wil je hier werken?**

Recruiters stellen je deze vraag om te checken hoe gemotiveerd je bent en hoe goed je je hebt voorbereid. Als jij het bedrijf goed hebt gecheckt, kun jij namelijk vertellen dat de bedrijfscultuur goed bij je past. Of dat je je aansluit bij hun visie. Of dat de functie precies is wat jij leuk vindt en altijd al hebt willen doen. Maar ook dat je met jouw kennis, ervaring en/of opleiding een steentje kunt bijdragen aan het bedrijf.

Bedenk van tevoren goed waarom je wil werken bij dat bedrijf. Check de website, check hun social media en kijk hoe jij daarin past. Schrijf het desnoods even kort op. Bijvoorbeeld:

*"Ik wil hier graag werken, omdat dit een bedrijf is waar ontwikkeling centraal staat. Ook voor medewerkers. En ik wil graag meer groeien, mijzelf ontwikkelen in dit vak. Dat kan bij dit bedrijf. Dat ik hier leuk werk doe, waar ik ook goed in ben, en dat ik helemaal achter jullie dienst of product sta, is mooi meegenomen."*

### **Meer veelgestelde vragen bij sollicitatiegesprek**

Zo, die drie standaard vragen zitten erin. Nu tijd om je voor te bereiden op de wat moeilijkere vragen bij je sollicitatiegesprek. We hebben 28 sollicitatievragen voor je onder elkaar gezet. Natuurlijk kunnen er altijd andere vragen voorkomen, maar als je deze 28 sollicitatievragen oefent, heb je goed over de baan nagedacht en kun je ook onverwachte vragen makkelijk hebben.

### **28 meest gestelde sollicitatievragen:**

- Hoe motiveer jij anderen?
- Noem een situatie waarin je een conflict had met een collega. Hoe ging je daarmee om?
- Wie heeft jou geïnspireerd in je leven, en waarom?
- Iedereen maakt fouten. Vertel ons eens over een fout die jij ooit maakte en die een flinke impact had op het bedrijf of je team – en wat je hebt gedaan om die fout recht te zetten.
- Welke rol neem je meestal aan binnen een team?
- Hoe ga je met kritiek om?
- Als je inspraak zou hebben in een beslissing van het hoogste management, waar je sterk tegen bent, wat zou je dan doen?
- Wat kan een bedrijf volgens jou het beste doen voor zijn medewerkers om te zorgen dat medewerkers blijven en niet ergens anders een aanbod aannemen?
- Als ik jouw vorige manager of leidinggevende zou bellen: welk verbeterpunt zou hij of zij dan voor jou noemen?
- Wat zie je jezelf over een paar jaar doen? Wat zijn je langetermijnambities?
- Vertel eens over die ene keer dat je in je werk de juiste beslissing nam, terwijl niemand het in de gaten had.
- De recruiter geeft je een pen en zegt: "Je hebt drie minuten om me deze pen te verkopen."
- Wat doe je als een klant 'nee' zegt?
- Waar maak je je zorgen over, en waarom?
- Wat is jouw definitie van succes en hoe vind je dat je het tot zover doet?
- Hoe zouden jouw vrienden je omschrijven? En collega's?
- Geef een voorbeeld van iets waarin je hebt gefaald. Hoe reageerde je en hoe overwon je deze mislukking?
- Welke kwaliteiten zou een goede teamleider volgens jou moeten hebben?
- Welke veranderingen zou je doorvoeren als je bij ons aan de slag gaat?
- Hoe ga je om met een hoge werkdruk?
- Wat heb je liever: dat mensen je aardig vinden of dat ze je respecteren? Waarom?
- Heb je ooit iets gedaan wat tegen alle sociale normen inging, maar wat je toch deed omdat dat het juiste was om te doen?
- Als je in mijn schoenen stond, zou je dan iemand zoals jij aannemen, en waarom?
- Wat waren je eerste indrukken toen je bij ons binnenliep?
- Beschrijf je ideale werkomgeving.
- Heb je sollicitaties lopen bij andere werkgevers?
- Waarom wil je weg bij je huidige werkgever?
- Wat voeg jij toe aan ons team?

### **Er is geen standaardantwoord**

Wat je op deze vragen moet antwoorden? Dat is persoonlijk. Maar onthoud dit: goede of foute antwoorden bestaan niet. En eerlijkheid duurt het langst. Natuurlijk kun je doen alsof je 'heel rustig blijft onder druk' terwijl je eigenlijk een stresskip bent, maar waarom zou je? Daar heb je alleen jezelf mee als je uiteindelijk onder grote druk moet werken.

'Dat weet ik niet' is ook een antwoord. Als je bijvoorbeeld op vraag 19 écht niks kunt bedenken, mag je dat eerlijk zeggen. Zeg er wel bij waarom. Omdat het bedrijf je helemaal ideaal lijkt of omdat je niet vindt dat je als nieuwkomer daar al goed zicht op hebt.

Wat je ook doet: zeg geen dingen die niet waar zijn, omdat je denkt dat 'ze dat willen horen'. Recruiters zijn getraind om hier doorheen te prikken.

### **Zelf vragen stellen tijdens een sollicitatiegesprek**

Als je het hebt over meest gestelde vragen die recruiters stellen tijdens een sollicitatiegesprek, dan is "Heb je nog vragen?" hands down de populairste. Dat doen ze met een reden, want het is de final test voor je elkaar de hand schudt en jij de deur uitloopt.

Recruiters stellen je deze vraag om te kijken of je je hebt verdiept in de functie. Antwoord je meteen 'nee', dan kan het op een recruiter overkomen alsof je onvoorbereid je sollicitatiegesprek binnenwandelt. Dus bedenk vragen en schrijf ze op. Als de onvermijdelijke vraag dan komt, ben jij in ieder geval goed voorbereid.

Soms zijn al jouw vragen tijdens je sollicitatiegesprek al beantwoord. Geen probleem, natuurlijk. Maar laat dat dan wel weten. Zeg bijvoorbeeld dat je vragen had, maar dat die tijdens het sollicitatiegesprek al aan bod zijn gekomen. Dan laat je zien dat je er wel over hebt nagedacht.

### **Goede vragen die je kunt stellen**

Je hebt je al voorbereid op vragen die recruiters aan jou kunnen stellen. Time to turn the tables en met jouw kritische vragen indruk te maken op de recruiter. Inhoudelijke vragen over de functie, bijvoorbeeld. Maar ook vragen over het bedrijf, de werksfeer en hoe jij kunt groeien. We hebben vijf voorbeelden van goede vragen die je kunt stellen tijdens een sollicitatiegesprek voor jou op een rijtje gezet.

- 1. 'Welke vaardigheden zijn belangrijk in deze functie?'

Niet alleen een goede vraag, maar ook handig voor jou om te weten. Want door deze vraag te stellen, kun je dieper ingaan op de functie en welke vaardigheden je daarvoor nodig hebt. Je wekt zo de indruk dat je bereid bent om verder te leren. En dat zien werkgevers graag.

- 2. 'Hoe vaak krijg ik feedback op mijn werk en op welke manier gebeurt dat?'

Feedback op je werk krijg je sowieso. Door deze vraag te stellen tijdens je sollicitatie, kun je laten zien dat je ook openstaat voor kritiek. Goed kunnen omgaan met feedback is een eigenschap die recruiters graag zien.

- 3. 'Hoe kan ik mij bij dit bedrijf ontwikkelen?'

Goede vraag om te stellen. Zo weet je meteen of ze in jouw ontwikkeling willen investeren. En laat je de recruiter weten dat jij wilt groeien en een bedrijf zoekt waar je dat ook kunt.

Andere goede vragen die je ook kunt stellen tijdens het sollicitatiegesprek:

- Waar zie jij de organisatie over tien jaar?
- Hoe lever ik vanuit deze functie een bijdrage aan de organisatie?
- Hoe lang werken mensen gemiddeld in deze baan of bij dit bedrijf?
- Wat zou mij echt succesvol maken in deze functie?
- Hoe is de vacature ontstaan?
- Hoe is de sfeer op de afdeling?
- Hoe ziet een gemiddelde dag eruit?
- Hoe verloopt de sollicitatieprocedure vanaf hier?

### **Vragen die je beter niet kunt stellen**

Voor elke goede vraag die je kunt stellen tijdens een sollicitatiegesprek, is er ook een vraag die je beter niet kunt stellen. Ben je het hele gesprek lang je beste zelf, verknaal je het in de laatste minuten met een 'stomme' vraag. En dat is zonde. Dus, check deze vragen zodat je weet welke je beter kunt overslaan.

### **Wat doet dit bedrijf precies?**

Stel geen vragen waarvan je het antwoord online kunt vinden. Staat op hun website hoeveel medewerkers er werken? Of wat ze precies doen? Dan hoeft je die vraag niet meer te stellen. Vraag in plaats daarvan met welke mensen of afdelingen jij direct gaat werken, of hoe groot jouw team is. Zo krijg je een beter beeld van de organisatie, zonder onvoorbereid over te komen.

### **Hoeveel ga ik verdienen?**

Tuurlijk wil je dat weten, maar je wilt ook niet overkomen als een geldwulf. Geld is belangrijk, maar je wilt niet dat de recruiter denkt dat een goed salaris voor jou de belangrijkste motivatie is. Vragen over je salaris stel je tijdens een tweede gesprek of tijdens het arbeidsvoorwaardengesprek. Begint de recruiter of je gesprekspartner hier zelf over, dan kun je natuurlijk reageren.

### **Hoe lang duurt mijn proeftijd?**

*Timing is everything.* Weet dus goed wanneer je welke vraag wanneer stelt. Is het je eerste sollicitatiegesprek of kennismakingsgesprek bij dat bedrijf? Bewaar de praktische vragen zoals hoeveel vakantiedagen je krijgt dan voor een tweede gesprek.