

Baanzoekers die zichzelf goed willen profileren, kunnen bij Room to grow door de wasstraat, de Sollicitatie Wasstraat wel te verstaan. Wie voor het eerst of na lange tijd opnieuw gaat solliciteren, heeft vaak wel de technische kanten ervan eigen gemaakt, maar niet de uiterlijkheden. En die zijn tegenwoordig zeker zo belangrijk.

Tekst: Ed Brouwer Foto: pr/Jeroen Rommen



Mirjam Hubregtse (links) en Sascha Bertus van Room to grow.

'Deelnemers stuiteren van de energie'

In één dag door de Sollicitatie Wasstraat

In één intensieve dag van half tien tot half zes wordt een professionele foto gemaakt, een videopitch van een minuut opgenomen, wordt het LinkedIn-profiel geoptimaliseerd en de sollicitatie-presentatie geperfectioneerd. Vol energie en zelfvertrouwen verlaten de deelnemers de wasstraat, merkt imagocoach drs. Sascha Bertus. Zij bedacht deze integrale eendagsaanpak met zichtbaarheidsspecialist drs. Mirjam Hubregtse, met wie zij vijf jaar geleden het bureau Room to grow begon met vestigingen in Bussum en Rotterdam. Bertus en Hubregtse zijn aan elkaar gekoppeld door een gezamenlijke zakenrelatie. Sinds die tijd adviseren ze mensen over hoe ze hun kwaliteiten en talenten zichtbaar maken, omdat anderen dat nog niet zo herkennen. Een beetje grijze-muizig zou je kunnen zeggen. Hard werken, bijzondere dingen doen, maar dat aan hun leidinggevende of collega's te weinig verkopen omdat ze er niet aan denken, het eng vinden, of gruwen van

haantjesgedrag waar het misschien voor gezien wordt. Die onopvallendheid doorbreken, kwaliteiten die mensen hebben duidelijker profileren, hebben Hubregtse en Bertus tot hun grote missie gemaakt. „We richten ons op alles wat mensen nodig hebben om hun talenten op de werkvloer beter zichtbaar te maken.”

Praktijk

Samen schreven zij eerder het boek 'Zien ze wel hoe goed je bent?'. Daarin geven zij aan de hand van tips, oefeningen, een test en persoonlijke verhalen aan hoe je jezelf op de arbeidsmarkt effectiever kunt presenteren. Het is ook weer theorie, maar sinds een aantal maanden is er ook de praktijk in de vorm van de Sollicitatie Wasstraat. Die begint met een fotosessie bij een professionele fotograaf en een visagiste. De volgende etappe is het opnemen van een videopitch, een professioneel filmpje van een minuut. Dat kan worden meegestuurd met een sollicitatie of bijvoorbeeld op LinkedIn gezet.

Het aanscherpen van iemands profiel op LinkedIn is het derde onderdeel van de dag, zodat recruiters iemand nog gemakkelijker traceren. De trainingsdag wordt afgesloten met uitgebreid, professioneel stijladvies over iemands presentatie tijdens een sollicitatiegesprek. Bertus legt uit dat het sollicitatieproces steeds digitaler en visueler wordt - 'mensen realiseren zich dat vaak niet'. Bij sommige bedrijven kun je alleen nog met een videofilmpje je interesse in een baan laten zien. Zij heeft gemerkt dat nieuwkomers op de arbeidsmarkt maar ook gevorderden die voor het eerst na vele jaren vastigheid weer moeten solliciteren het moeilijk vinden zichzelf goed over het voetlicht te brengen.

Theorie

Deelnemers aan de Sollicitatie Wasstraat hebben in de regel de theorie van het solliciteren wel eigen gemaakt, maar waar laat je een goede foto of een mooi filmpje maken? Wie helpt je met je LinkedIn-profiel? Of vertelt wat je wel of

niet aan moet tijdens je sollicitatiegesprek? Dat leer je allemaal in de Sollicitatie Wasstraat. Bertus en Hubregtse krijgen daarvoor hulp van experts die de deelnemers in vier groepjes van drie de hele dag onder hun vleugels nemen. Van te voren krijgen de cursisten een werkboek, zodat ze niet helemaal onvoorbereid aan de dag beginnen. Toch ziet Bertus aan het begin vaak veel onwennigheid.

Positiviteit

„Mensen vinden het heel spannend. Ze zitten in een vervelende positie en vragen zich af of er iemand op hen zit te wachten. Maar alle trainers geven zo veel enthousiasme, aandacht en positiviteit, dat de cursisten aan het eind niet doodmoe zijn maar juist stuiteren van energie. Het doet ze erg goed. De reacties zijn superenthousiast.” Soms gebeurt het dat deelnemers elkaars buddy worden en ook na afloop blijven sparren. Zo'n sollicitatieklankbord werkt volgens haar heel goed. Volgens Bertus vergoeden werkgevers de Sollicitatie Was-

straat vaak uit een trainings- of mobiliteitsbudget. Naast de Sollicitatie Wasstraat verzorgt Room to grow ook andere, gerichte trainingen waarmee mensen zichzelf en hun werk effectiever kunnen profileren. Sascha Bertus: „Nogal wat mensen zijn wat introvert, hoeven niet op de voorgrond te treden en vinden dat hun omgeving ze maar moet nemen zoals ze zijn. Maar je hoeft helemaal geen haantjesgedrag te vertonen om met meer succes te laten zien wie je bent en wat je doet.” Aan het eind van het gesprek vertelt Sascha Bertus nog dat ze net de Innovation Award 2017 heeft gewonnen van Springest, de grootste onafhankelijke vergelijkings-site voor opleidingen, trainingen en cursussen. Een mooie bekroning voor de Sollicitatie Wasstraat. Inmiddels zijn twee nieuwe boeken in de maak: eentje over impact met imago en over profileren zonder opscheppen.

Meer info: <https://youtu.be/UCVxekf-NPI>