

Werk Economie

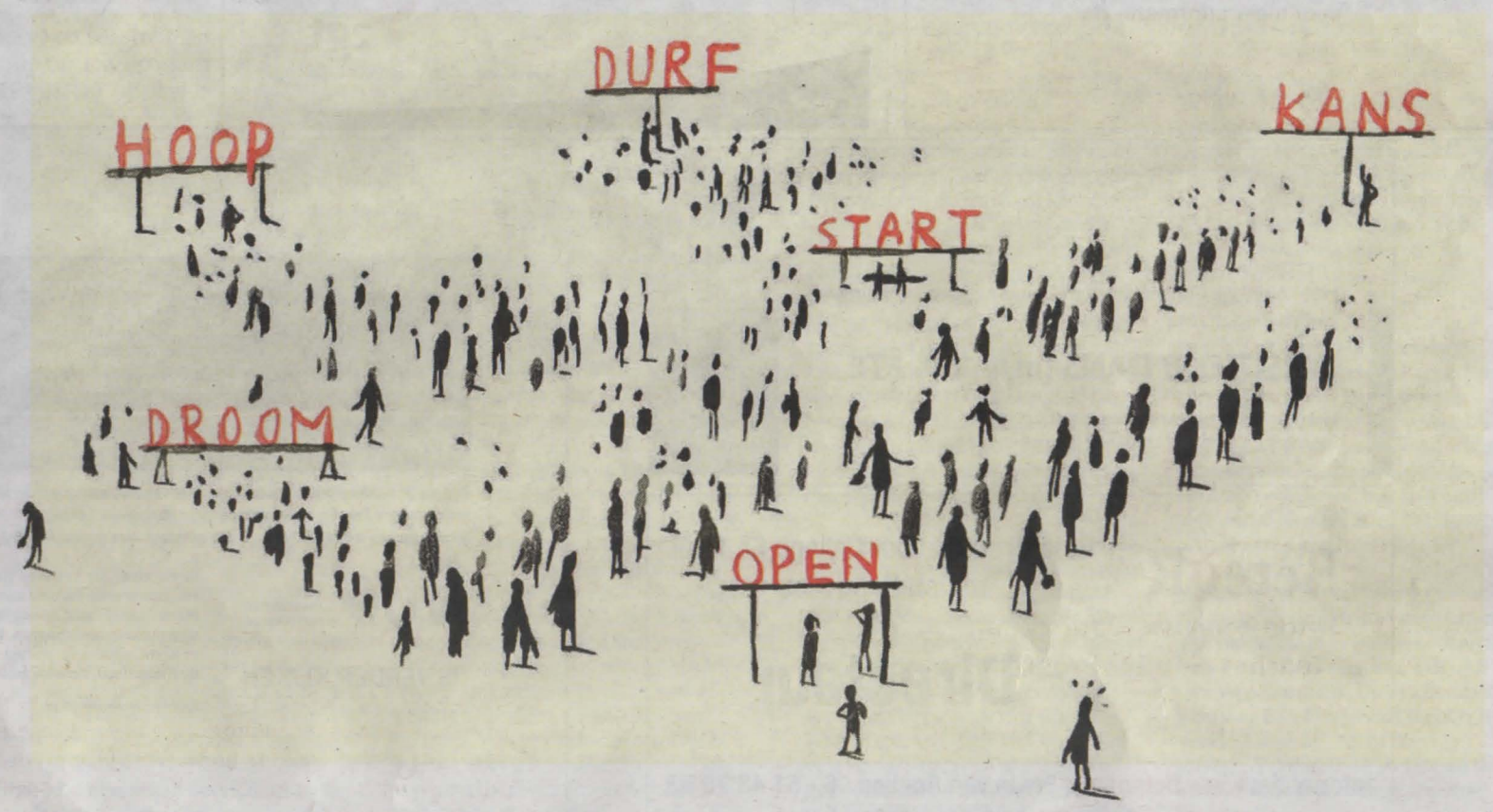
Opvallen in een hal vol mede-baanzoekers

Een carrièrebeurs biedt een groot aanbod aan potentiële werkgevers. Alleen: je bent er niet bepaald de enige die enthousiast een baan zoekt. Vier tips voor het beste resultaat.

Door **Carien ten Have** Illustratie **Claudie de Cleen**

Voor werkzoekenden lijkt een banenbeurs een walhalla. Talloze werkgevers en vacatures en de mogelijkheid je enthousiaste zelf toe te lichten. Maar bij aankomst in de enorme hal begint het te duizelen: het wemelt er van de gegadigden. Bij grote werkgevers staan ze in de rij met hun keurig geprinte cv's. Daar sta je dan, met een perfecte *elevator pitch* uit het hoofd geleerd. Je begon positief, nu zinkt de moed je in de schoenen. Hoe zorg je dat een banenbeurs geen martelgang wordt?

1 Doe je huiswerk
De kans dat er tijdens een carrièredag direct een contract onder je neus wordt geschoven is klein. Toch moeten werkzoekenden de kansen volgens de experts niet onderschatten. 'Het is de uitgelezen mogelijkheid om je als werkzoekende te onderscheiden van de anderen die er rondlopen', zegt Julia Stoel van YES! Works Creative Career Coaching & Outplacement. 'Met een goede voorbereiding is veel mogelijk en zijn er genoeg kansen.'
Je huiswerk doen dus, nog voor de beurs begint, adviseert Stoel. Door te



beurs begint, adviseert Stoel. Door te zorgen dat je cv op orde is, maar ook door vooraf te kijken welke werkgevers er op de beurs staan, en een lijstje te maken van de bedrijven die mogelijk interessant zijn. En door achtergrondinformatie op te zoeken over potentiële werkgevers, zodat duidelijk is wat een bedrijf belangrijk vindt en wat ze aanspreekt. 'Dit soort beurzen zijn vaak enorm groot. Het scheelt als je vooraf goed je research doet en een dagindeling maakt zodat je achteraf niet tot de conclusie komt dat je een bedrijf uit je topdrie niet hebt gesproken. Ook laat je je enthousiasme zien als tijdens een gesprek blijkt dat je vooraf informatie over de werkgever hebt opgezocht.'

2 Kom niet voor een baan maar om te leren

Er zijn genoeg vacatures en werkgevers. Het liefst zou je natuurlijk direct

met een nieuwe baan op zak naar huis gaan. Maar het is niet verstandig met dat idee naar een beurs te gaan.

'Je kunt beter een bescheidener doel stellen, namelijk dat je op zo'n banenbeurs iets wil leren', zegt Tom Luken, onderzoeker en trainer op het gebied van loopbaanontwikkeling. Dat kan een vaardigheid zijn: bijvoorbeeld hoe een goed oriënterend gesprek te voeren of hoe in contact te komen met onbekenden. Het kan ook met kennis te maken hebben. Bijvoorbeeld als je meer te weten wil komen over een sector of een bedrijf. Luken: 'Het grote voordeel van een leerdoel is dat je niet zo snel gefrustreerd raakt. Je leert altijd wel iets. Terwijl een prestatiedoel als het vinden van een baan tot veel meer teleurstelling kan leiden. Het is namelijk alles of niets, en het waarschijnlijkste resultaat is dat het niet lukt.'

3 Wijk af van het vaste stramien

Een goed cv, een perfecte *elevator pitch*, een prachtig sollicitatiegesprek dat je al drie keer met een kennis hebt geoefend. Het zijn standaardtips die werkzoekenden vaak overnemen. Daar is niets mis mee, tenzij iedereen op de banenbeurs hetzelfde doet. 'Er ontstaat op dit soort beurzen tussen werkgever en werknemer vaak een soort rollenspel, dat van a tot z wordt afgedraaid', aldus Luken. 'Dat levert over het algemeen weinig op.' Beter is het, zegt hij, om naast die standaardvoorbereiding op een veel eenvoudiger manier op te vallen. 'Heb gewoon een leuk gesprek met een recruiter, waarin je oprecht geïnteresseerd bent, openstaat voor informatie en je kennis wil tvermeederen, in plaats van indirect te hengelen naar een baan. Als je laat zien dat je een goede

vorm van communicatie kunt opbouwen, onderscheid je je namelijk ook.'

Spontaan zijn dus? Makkelijk gezegd, met alle zenuwen. Het gaat volgens Julia Stoel eenvoudiger als je precies weet wat je zoekt. 'Een gesprek maak je leuk door te laten zien dat je de ander serieus neemt. Toon interesse in je gesprekspartner en koppel hier je eigen passies aan. Vind je iets zelf interessant en wil je er meer over te weten komen? Dan ben je meestal echt enthousiast en spontaan. En oprecht enthousiasme verkoopt.'

4 Stuur niet zonder meer een follow-up

Na de beurs zit in je zak een stapel visitekaartjes. Moet je die mensen nu allemaal een e-mailtje sturen om te bedanken voor het gesprek? Niet per se, zeggen de experts. 'Dat vervolgmiltje is naar mijn mening te routinema-

tig, zonder echte aanleiding', aldus Luken. Dat betekent niet dat je geen e-mail mag sturen of opnieuw contact met iemand mag opnemen. Zo kun je na een goed gesprek best mensen mailen die je graag nog eens zou spreken.

'Waar je een klik voelde, doe je een follow-up', zegt Stoel. 'Maak het wel persoonlijk.' Bijvoorbeeld als je het tijdens de beurs over een bepaald onderzoek hebt gehad, dat je later kunt doorsturen met je eigen commentaar erbij. 'Refereer aan de beurs, zeg dat je erg enthousiast was over wat de recruiter over een onderwerp vertelde en dat je hierover verder wilt praten. Zo bedank je mensen voor het leuke gesprek en maak je je oprechte interesse kenbaar, zodat je opvalt. Je kunt jezelf in de vingers snijden als je het niet op de juiste manier aanpakt.'