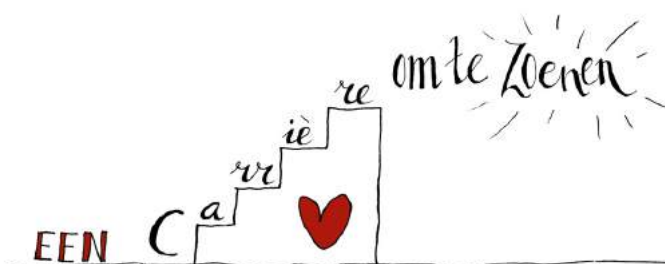


# Creëer je Persoonlijk Profiel

In 3 stappen je loopbaan vraag & -aanbod helder in kaart gebracht



Het label Carrière om te Zoenen heb ik ontwikkeld vanuit mijn [LoopbaanIMPULS](#) activiteiten. Ik zet mij vanuit dat bureau al meer dan tien jaar in als loopbaancoach en heb honderden werkzoekenden en carrièreswitchers begeleid bij het ontdekken van hun unieke toegevoegde waarde en hun ideale werkomgeving.

Ik deel mijn kennis en enthousiasme over het maken van de juiste loopbaankeuzes graag. Bijvoorbeeld met deze paper. Voel je vrij om de inhoud te delen met een ieder die daardoor met de neus de goede kant op kan worden gezet. Hoe meer blije werkers, hoe beter! Ik zou het wel waarderen als je mijn naam er aan wilt koppelen zodat ze weten bij wie ze om toelichting kunnen vragen mocht dat nodig zijn..

Op jouw carrière om te zoenen!

[Esther Esselbrugge](#)



# Inleiding.....

**Wie in deze overvolle markt  
een (nieuwe) baan wil vinden,  
dient zichtbaar, authentiek en  
onderscheidend te zijn.**

Uit de vele opmerkingen en vragen die ik er over krijg in mijn praktijk, blijkt wel dat niets zo lastig is als 'jezelf verkopen'.

Tenzij... je een helder beeld hebt gevormd van je 'kunnen' en 'willen'. Een plaatje wat zo duidelijk voor je staat dat je er op ieder gewenst moment op terug kunt vallen. In een sollicitatiegesprek, als je buurman je tijdens het buurtfeest vraagt wat je zoekt of als je een treffend profiel op LinkedIn wilt plaatsen.

Ik heb een opzet ontwikkeld, het Persoonlijk Profiel, dat je kunt gebruiken om je eigen plaatje en praatje helder te formuleren. In het Persoonlijk Profiel verwerk je alle relevante inzichten die je in de loop van je leven over jezelf hebt opgedaan. Zo kun je in de toekomst in een oogopslag terug zien wat jouw Persoonlijke Aanbod is (het unieke wat jij als werknemer te bieden hebt) en waar dat het best tot zijn recht komt (wat je vraagt van je toekomstige werkgever).



# Inhoud.....

<b>Inleiding</b>	<b>3</b>
<b>Inhoud</b>	<b>4</b>
<b>Hoe kom je tot een Persoonlijk Profiel?</b>	<b>5</b>
<b>Stap 1: beschrijf je Persoonlijke Aanbod</b>	<b>6</b>
<b>Mijn Persoonlijke Aanbod – voorbeeld</b>	<b>7</b>
<b>Jouw Persoonlijke Aanbod – werkblad</b>	<b>8</b>
<b>Stap 2: beschrijf je Persoonlijke Vraag</b>	<b>9</b>
<b>Mijn Persoonlijke Vraag – voorbeeld</b>	<b>10</b>
<b>Jouw Persoonlijke Vraag – werkblad</b>	<b>11</b>
<b>Stap 3: schrijf je Persoonlijk Presentatie</b>	<b>12</b>
<b>Deel je Persoonlijke Presentatie met je omgeving</b>	<b>14</b>
<b>Esther Esselbrugge</b>	<b>16</b>



# Hoe kom je tot een Persoonlijk Profiel? .....

Het ontwikkelen van een sterk persoonlijke profiel doe je in drie stappen:

1. Breng in kaart wat je Persoonlijke Aanbod is; je aanbod aan talenten, kennis etc.
2. Omschrijf hoe je Persoonlijke Vraag er uit ziet; je ideale werkomgeving (organisatie, branche, collega's doelgroep, functie-inhoud, werktijden)
3. Voeg deze twee inzichten samen tot een kort geformuleerde toelichting; je Persoonlijke Presentatie.

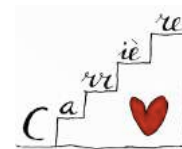
Je zult merken dat het Persoonlijk Profiel alleen ruimte biedt om positieve informatie in te verwerken: op dat wat je kunt en wilt. Waar je minder goed in bent of in welke omgeving je niet wilt werken is ook interessant om te onderzoeken, maar laten we uit beeld bij het formuleren van je toegevoegde waarde voor nu.

“Waar je aandacht aan schenkt, groeit.” zeggen ze. Dus richten we ons nu op het positieve.

Vind je het lastig om consistent te zijn in wat je vertelt en in wat je zoekt? Laat je je gemakkelijk verleiden om op vacatures te reageren die eigenlijk niet goed bij je passen? Werk dan de drie stappen uit dit e-boek uit zodat je helder krijgt wat jouw ideale mix en match op de arbeidsmarkt is.



# Stap 1: Beschrijf je Persoonlijke Aanbod.....



Wie op zoek is naar een andere baan ontkomt niet aan het nodige zelfonderzoek. Sterker nog, die stopt daar veel energie in.

Wie uitgebreid in de spiegel kijkt, door feedback te vragen aan een oud-collega of verschillende loopbaantests te doen, verzamelt een interessante brij aan informatie. Het Persoonlijk Profiel helpt je die informatie te clusteren en er een duidelijk overzicht van te maken. Bovendien geeft het inzicht in wat er nog ontbreekt om een compleet plaatje te creëren.

Ik laat je beginnen met het beschrijven van je Persoonlijke Aanbod. Met het Persoonlijke Aanbod bedoel ik datgene wat JIJ brengt en toevoegt aan een organisatie, puttend uit jouw unieke mix van talenten, ervaring en ambities. Hoe duidelijker jij kunt overbrengen wat jouw Persoonlijke Aanbod is, hoe meer overtuigd men van die waarde is en hoe makkelijker het voelt om jezelf te verkopen.



Vul op het werkblad 'Mijn Persoonlijke Aanbod' die informatie in die je tot nu toe hebt verkregen en ga actief op zoek naar dat wat je nog mist. Vul de velden zo specifiek mogelijk in. Hoe algemener de bewoording, hoe minder je blijft hangen bij anderen. Of: hoe specifieker je verwoordt, hoe meer je bij het uitspreken ervan straalt en er uit springt.

Ik geef eerst een voorbeeld om je gedachtegang op weg te helpen. De gebruikte voorbeelden zijn willekeurig en vormen geen samenhangend verhaal. Ik kies daarvoor om zoveel mogelijk verschillende aspecten te kunnen tonen en je zo uit te nodigen anders naar jezelf te kijken dan je wellicht gewend was.



# Voorbeeld Persoonlijk Aanbod

## Mijn talenten / eigenschappen

- ★ resultaatgericht: ik werk aan een concreet doel, ga voor de oplossing
- ★ vindingrijk: ik kijk buiten de gebaande paden / vind daar oplossingen
- ★ gedisciplineerd: ik werk gestructureerd en ben betrouwbaar

## Mijn vaardigheden / competenties

- ★ analyseren: ik onderzoek, ontdek verbanden weet daardoor wat er speelt
- ★ improviseren: ik kijk steeds opnieuw naar de stand van zaken en bedenk dan welke volgende stap nodig is om het doel te bereiken

## Mijn kennis / ervaring

- ★ gedragspatronen: ik snap en herken patronen die het menselijk gedrag beïnvloeden door mijn enneagram opleiding en 19 jaar ervaring met mensenwerk
- ★ marketing: ik heb verstand van positionering en profilering door mijn studie aan de HHS en het bestuderen van social media strategieën

## Mijn toegevoegde waarde

*Misschien wel de moeilijkste van allemaal, maar zo belangrijk om te bepalen: wat breng jij een organisatie? Laat je inspireren door wat je hierboven hebt genoemd en bedenk wat jouw bijzondere bijdrage is. Dit is wat toekomstige werkgevers willen horen vanuit de ondernemersgedachte: "What's in it for me?"*

- ★ "Ik help mensen de krachtigste versie van zichzelf te zijn en te laten zien waardoor ze zich succesvol en vitaal voelen in hun werk en dat uitstralen."
- ★ "Ik organiseer oplossingen die de financiële gezondheid van een organisatie waarborgen."



# Nu jij.... jouw Persoonlijk Aanbod:

**Jouw talenten / eigenschappen**

**Jouw vaardigheden / competenties**

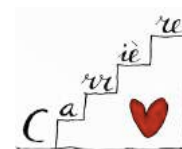
**Jouw kennis / ervaring**

**Jouw toegevoegde waarde**





## Stap 2: Beschrijf je Persoonlijke Vraag.....



Jouw toegevoegde waarde – je unieke Persoonlijke Aanbod - komt pas goed tot z'n recht als je in een omgeving werkzaam bent die daar bij aansluit. Je kunt nog zo goed zijn in Chinees, maar als dat niet bij bedrijf A wordt gevraagd, wijzen ze je als kandidaat af. Logisch.

In welke omgeving komt jouw bijdrage het best tot z'n recht? Het antwoord op die vraag is wat we je Persoonlijke Vraag noemen – dit is de vraag (de behoefte) die je bij een toekomstige werkgever neerlegt om een goede match met jou te kunnen maken.



Vul het werkblad 'Mijn Persoonlijke Vraag' in. Ik zal wederom een (willekeurig) voorbeeld geven om je gedachtegang op weg te helpen.



# Voorbeeld Persoonlijke Vraag

## **Mijn ideale organisatie** (cultuur, grootte, branche)

- ★ profit organisatie – zakelijke dienstverleners
- ★ mensgerichte bedrijfscultuur (oog voor personeel en klant)
- ★ internationaal georiënteerd
- ★ werkplek in driehoek Heerenveen – Assen – Zwolle
- ★ voedingsindustrie (gericht op verbeteren welzijn)

## **Voor wie / met wie** (doelgroep, collega's, aansturing)

### Voor:

- ★ alleenstaande ouders met beperkt budget die gezond willen (op)voeden
- ★ motivatie komt uit hun zelf (niet 'gedwongen')

### Met:

- ★ klein team (4-5 personen) waarbinnen ik zelfstandig opereren kan
- ★ samenwerkend met andere MT leden/afdelingen/organisaties voor afwisseling en externe contacten
- ★ stimulerende leidinggevende die spart ipv instrueert en mijn inbreng als aanvulling ziet

## **Functievoorwaarden** (taken, verantwoordelijkheden, activiteiten)

- ★ leiding geven, beleid vertalen naar werkvloer
- ★ beslissingsbevoegd wat betreft invulling taken personeel (niet financieel)
- ★ samenwerking met andere MT leden/afdelingen voor afwisseling en sparren
- ★ externe contacten met klanten (steekproefsgewijs)
- ★ bijscholingsmogelijkheden
- ★ 32 uur per week



# Nu jij.... jouw Persoonlijke Vraag:

**Ideale organisatie** (cultuur, grootte, branche)

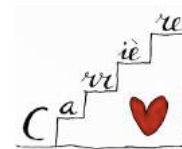
**Voor wie** (doelgroep)

**Met wie** (collega's, aansturing)

**Functievoorwaarden** (taken, verantwoordelijkheden, activiteiten)



# Stap 3: Beschrijf je Persoonlijke Presentatie.....



Met behulp van de eerste twee stappen heb je de voor jou relevante voorwaarden beschreven die nodig zijn om een ideale match te vormen tussen jou en een toekomstige werkgever. Deze checklist is je houvast voor de komende tijd.

Die checklist zal zich verder gaan ontwikkelen. Je zult nieuwe inzichten opdoen die maken dat je nog specifiekere kunt benoemen wat je kunt en wilt. Verander dat dan ook in het profiel.

## **Gebruik de checklist om...**

- ♥ een vacature te scannen op 'geschiktheid'. Staan de belangrijkste voorwaarden tot succes er voor jou in?
- ♥ je te laten inspireren bij het voorbereiden van een sollicitatiegesprek of -brief. Kun je uit de advertentie moeilijk opmaken met hoeveel personen je direct samenwerkt en is dat voor jou wel belangrijk? Dan is dat een mooie vraag om te stellen als je de advertentie na belt voorafgaand aan het schrijven van een brief.
- ♥ je verhaal nog eens goed te oefenen. Formuleer een kort verhaal dat je altijd paraat hebt: je Persoonlijke Presentatie in een notendop. Deze presentatie bestaat uit twee zinnen die beginnen met:
  - ⊙ Ik zoek een baan waarin ik...
  - ⊙ Dat doe ik het liefst in een organisatie die....

## **Van Persoonlijk Profiel naar Persoonlijke Presentatie...**

Met behulp van de twee werkbladen (Aanbod & Vraag) formuleer je een korte tekst die je bij voorkeur uit je hoofd leert. Een tekst die helemaal eigen is en waar je ogen van stralen als je hem uitspreekt. Ik help je op weg..



# Beschrijf je Persoonlijke Presentatie

Stel, je bent op een receptie en iemand vraagt wat voor werk je doet. Dan is dat een mooie gelegenheid om te vertellen waar je naar op zoek bent. Wie weet heeft hij/zij een goede tip of ingang voor je. Begin dan je antwoord met iets als:

- “Ik werk nu als ... / bij ... maar ik ben op zoek naar een andere baan waarin ik...”

Merk je dat de ander nieuwsgierig is en meer wil horen? Grijp (alleen dan) de gelegenheid dan aan en ‘drop’ je visitekaartje. Benoem eerst wat je biedt:

- “Ik help organisaties om beleid te vertalen naar de praktische uitvoering er van.”

En vertel dan in een adem door wat je zoekt:

- “Ik zou dit graag doen bij een zakelijke dienstverlener, bij voorkeur in de zorg, waarin ik als leidinggevende de koers die het management uitzet, vertaal naar de medewerkers op de werkvloer. Ik vind het belangrijk dat de klant daarbij centraal blijft staan en vind het een uitdaging om die klanttevredenheid vast te houden.”

Door het korte verhaal wat je vertelt, blijf je hangen bij je gesprekspartner. Hij zal echt niet alles onthouden, maar wel een beeld van je gevormd hebben en dat opslaan. Je kunt je vast voorstellen dat je met dit verhaal beter en sterker blijft hangen dan met het antwoord: “Ik zoek een baan als leidinggevende bij een zorginstelling.”?

Nu jij. Wat wordt jouw tekst?



# Deel je Persoonlijke Presentatie met je omgeving.....

Rest jou niets verder dan deze Persoonlijke Presentatie te delen met een ieder in jouw omgeving die van waarde kan zijn bij het vinden van die nieuwe baan. Mensen denken graag met je mee, dus wees niet te terughoudend met delen.

Met deze paper heb ik je op weg geholpen om een kort en helder verhaal te formuleren dat je kunt gebruiken tijdens de sollicitatie- en/of netwerkactiviteiten die je inzet om jouw carrière om te zoenen te creëren. Dat verhaal ben jij. Wat je met het Persoonlijk Profiel en de Persoonlijke Presentatie hebt ontwikkeld is een overtuigende verwoording van waar jij voor staat.

Wat zou het mooi zijn als dit ebook zoveel in je heeft los gemaakt dat je voluit kunt gaan netwerken. En.. wat zou het begrijpelijk zijn als je merkt dat je verhaal wel wát concreter is geworden, maar dat het lastig blijft om specifiek te benoemen wat je talenten, toegevoegde waarde en ideale werkomgeving zijn...

## **Ik kan je op een aantal manieren helpen om daar meer grip op te krijgen:**

♥ ik stuur je vanaf nu mijn [CarrièreBOOSTs](#) toe: alle loopbaantips en inspirerende verhalen die ik tegenkom en die jou voorzien van ideeën en praktisch carrière-advies krijg je automatisch in je mailbox. (Je kunt je op ieder moment eenvoudig uitschrijven.)

♥ daarnaast kun je het gratis ebook '[In 5 stappen naar een carrière om te zoenen](#)' aanvragen; een praktisch en verhelderend stappenplan waarin ik laat zien wat er voor nodig is (en in welke volgorde) om de voor jou perfecte plek op de arbeidsmarkt te ontdekken en in te nemen

♥ of kies voor deelname aan de [TalentenSCAN](#), een kort individueel coachtraject van 5 consulten waarin we jouw verborgen schatten op tafel krijgen en jij precies weet waar jouw bijzondere waarde ligt en wat je onderscheidend maakt ten opzichte van anderen.



## Deel je Persoonlijke Presentatie met je omgeving

Wil je meer weten over de verschillende programma's of je hier voor aanmelden, kijk dan op <http://carriereomtezoenen.nl/diensten>.

Ik wens je een succesvolle, plezierige, rijke, waardevolle en avontuurlijke loopbaan toe

ofwel:

'n Carrière om te Zoenen



# Over Esther .....

Ik heb inmiddels honderden mensen begeleid bij het maken van hun carrièreswitch en ik durf op basis van die ervaring met een gerust hart te beweren: "Ik krijg bij iedereen talenten en ambities boven tafel!"

Ik word er blij van als ik je kan helpen om in beeld te krijgen waar jouw grootste kracht en focus ligt en hoe je dit communiceert naar jouw doelgroep, zodat je jouw plek kunt veroveren op de (overvolle) arbeidsmarkt.

Ik ontmoet je graag tijdens een van de programma's die ik daarvoor aanbied of op:

- ♥ facebook of
- ♥ linkedin

Hartelijke groet,

*Esther*

[www.carriereomtezoenen.nl](http://www.carriereomtezoenen.nl) of [www.loopbaanimpuls.com](http://www.loopbaanimpuls.com)

