



Outplacement – sex träffar

Outplacement - sex träffar är ett kort och intensivt program som stödjer klienten i processen att hitta ett nytt arbete.

Programmet skapar struktur och tillhandahåller rätt verktyg för att snabbt och effektivt uppnå detta. För att ge medarbetaren maximal nytta, individanpassas programmet efter varje klients önskemål och behov. Vertos styrka ligger i att vi inte följer någon mall. Alla personer är unika och vår styrka som leverantör är att kunna anpassa upplägget efter varje individ, utan för den skull tappa strukturen.

Vertos metod, 4M, är framtaget med hjälp av lång erfarenhet av rekrytering, tjänsteförsäljning, coaching samt en kontinuerlig närkontakt med arbetssökande och rekryterande arbetsgivare. I detta upplägg ingår utvalda/skräddarsydda moment och övningar från våra fullängdsprogram inom outplacement.

Vertos förhållningsätt

Våra program handlar om arbetslivet och att hitta den snabbaste vägen till ett nytt jobb. Samtidigt kan de ge våra klienter en personlig utveckling. Det är så att säga en bonus i våra program. Det krävs ett handfast stöd på individnivå för att omsätta de nya kunskaperna om jobbsökning till praktisk handling. Våra konsulter har gedigen erfarenhet av att alternera mellan rollerna som instruktör, coach och rådgivare för att kunna uppnå målet. Vår målgrupp attraheras också av vårt kunnande om arbetsmarknaden och vår förmåga att sätta oss in i de branscher vi arbetar med.

Upplägg

Sex individuella möten under en tre månaders period.

Så här går det till

Vid första mötet skräddarsyr konsulten tillsammans med klienten innehållet och formen för samarbetet. Man väljer också ut relevanta moment och övningar från vårt jobbsökarkoncept 4M, som används i alla våra program. Under konsultmötet bearbetas de områden som valts ut, klientens arbete mellan mötena analyseras och formulering av strategier sker



Vanliga områden

Nedan följer några exempel på områden som brukar behandlas i våra program:

- Kompetensinventering – formulering av drivkrafter, erfarenheter och färdigheter
- HR Instrument som JTI samt Karriärstilar av Decision Dynamics, 360 återkoppling
- Omvärldsanalys – formulering av arbetsgivarsegment utifrån bransch, typ av organisation och yrkesroll.
- Internet som jobsökarverktyg – nyttiga länkar
- LinkedIn.com i jobsökarsammanhang
- Analys och bearbetning av rekryteringskonsultmarknaden
- Annonsanalys och utveckling av säljande ansökningshandlingar
- Säljteknik för jobsökaren
- Inventering och bearbetning av kontaktnät
- Approchering av arbetsgivare utan aviserat rekryteringsbehov
- Anställningsintervjuer – övningsintervju med skriftlig återkoppling
- Formulering av egen affärsplan

Material

Materialet som klienten och Verto använder är följande:

- "Jobsökarens nya handbok", Jörgen Kihlgren, Johan Åkesson, Uppsala Publishing house, oktober 2008
- "Jobsökarens handbok – hur du marknadsför din kompetens", Johan Åkesson, Konsultförlaget, Uppsala 2004.
- "Många vägar till jobbet – En studie om att anpassa jobsökandet till arbetsgivarens beteende" Dr. Anna Brismar, egen utgivning 2006.
- Övertyga med ansökningshandlingar – En exempelsamling, egen utgivning.
- Egen inloggning till del av vår web med Övningar och material

Våra möten är uppbyggda på Vertos välbeprövade modell 4M

