
“Verkoop jezelf”

Deze training is ontworpen om jou te helpen bij het ontwikkelen van sterke persoonlijke marketingvaardigheden. Het doel is om zelfverzekerd en effectief jouw professionele vaardigheden en ervaring te presenteren in het kader van jouw verdere carrière.

1. Persoonlijke merkidentiteit:

- **Opdracht:** Schrijf een beknopte elevator pitch die je unieke vaardigheden, ervaring en waarde benadrukt. Oefen deze pitch voor jezelf en je directe omgeving. Neem de pitch op en deel deze met je trajectbegeleiders voor uitgebreide feedback.
- **Doel:** Versterk je vermogen om op een beknopte en overtuigende manier jezelf te presenteren. Versterk je zelfvertrouwen door je kwetsbaar op te stellen middels het opnemen en delen van de video met je pitch. Ervaar de kracht van kwetsbaarheid!

2. LinkedIn profieloptimalisatie:

- **Opdracht:** Herzie je LinkedIn-profiel aan de hand van de LinkedIn-training met de nadruk op je professionele verhaal, vaardigheden en prestaties. Voeg een oproep tot actie toe om contact op te nemen. Deel je geoptimaliseerde profiel met je directe omgeving en de trajectbegeleiders..
- **Doel:** Verbeter je online aanwezigheid en maak jezelf aantrekkelijker voor potentiële werkgevers. Verbeter je LinkedIn vaardigheden en ervaar de kracht van hét grootste zakelijk sociale netwerk ter wereld.

3. Netwerken en elevator pitches:

- **Opdracht:** Oefen verschillende versies van je elevator pitch met een focus op verschillende aspecten, zoals netwerkgelegenheden, sollicitatiegesprekken, en informele bijeenkomsten. Ontvang feedback vanuit je directe omgeving en de trajectbegeleiders.
- **Doel:** Leer inzoomen op het “verkopen van jezelf” en verfijn je pitch voor verschillende situaties. Vergroot je zelfvertrouwen door de focus te blijven leggen op je sterke punten, kwaliteiten en eigenschappen..

4. Sollicitatiegesprektechnieken:

- **Opdracht:** Simuleer sollicitatiegesprekken met iemand uit je directe omgeving of een van je trajectbegeleiders, waarbij je elkaar interviewt. Focus op het benadrukken van relevante ervaring en het beantwoorden van vragen.
- **Doel:** Versterk je vermogen om effectief te communiceren tijdens sollicitatiegesprekken.

5. Portfolio en prestatiepresentatie:

- **Opdracht:** Stel een portfolio samen met voorbeelden van je werk, prestaties en referenties. Presenteer een succesverhaal aan de trajectbegeleiders en je omgeving. Benadruk de impact van je bijdragen.
- **Doel:** Creëer een tastbaar bewijs van je prestaties en leer hoe je deze effectief kunt presenteren.