

TRAINING SOLLICITATIEGESPREKKEN VOEREN

JESSE GEUL



WAAROM DEZE TRAINING?

HET PROBLEEM

Mensen leren eigenlijk nooit hoe ze een selectiegesprek moeten voeren. Hierdoor doet iedereen het op zijn of haar eigen manier. Wegens een gebrek aan kennis vallen ze terug op hun **onderbuik-gevoel** en **persoonlijke voorkeur**. Het gevolg is dat de uitkomst van een gesprek onvoorspelbaar en onbetrouwbaar is. Hierdoor lopen organisaties potentieel talent mis en worden de verkeerde mensen aangenomen.

WIL JIJ MEER...

- ◆ Structuur en handvatten tijdens het gesprek
- ◆ Nooit meer vastlopen en betere vragen stellen
- ◆ Niet meer twijfelen over de geschiktheid
- ◆ Beter je oordeel onderbouwen

"We doen
maar wat!"



IN DEZE TRAINING LEER JE

/1

Wervend selecteren

Niks is zo vervelend als een kandidaat die afhaakt na een gesprek. Leer hoe je kandidaten aan je bindt door een wervend gesprek te voeren.

/2

Betrouwbaar selecteren

Middels deze bewezen methode zorg je voor een betrouwbare uitkomst. Dankzij een gestructureerd interview twijfel je niet meer over de geschiktheid van een kandidaat.

/3

Objectief selecteren

Onderbuikgevoel, referentiekader en 'de klik' geven een gekleurd beeld. Door objectief te selecteren loop je nooit meer potentieel talent mis en creëer je betere teams.

JESSE GEUL

VOOR **WIE** IS DIT GESCHIKT?

Voor iedereen die regelmatig
sollicitatiegesprekken voert binnen de organisatie.

Denk aan:

- ◆ Managers
- ◆ Recruiters
- ◆ HR adviseurs

Organisaties die ook deze training volgden:

Autoriteit Consument en Markt | Amstelland Ziekenhuis |
Ministerie van Defensie | | Unive Stad en Land |
GGZ Oost Brabant | Buch Gemeenten | Rijksmuseum |
Compananny | Humanitas | Innovam | A.Hak | RIVM



DE TRAINING

HOE ZIET EEN DAG ERUIT?

De training bestaat uit vier onderdelen:

① Selecteren

Vaak weten we niet waar we precies op selecteren en vallen we terug op gevoel. Door een **oefening met een bestaande vacature van jullie** laat ik zien dat het een cruciale eerste stap is om dit te bepalen.

② Vragen

Wat voor soort vragen moet je stellen om de juiste informatie te achterhalen? Ik leer je **gedragsgerichte vragen** te stellen voor maximaal resultaat.

③ Beoordelen

Beoordeel je op basis van je gevoel of maak je het meetbaar? Met een **gedachte-experiment** en **bevindingen uit de psychologie** gaan we hier dieper op in.

④ Scoren

Tot slot laat ik zien hoe je beoordeling zo concreet mogelijk maakt aan de hand van een **scorematrix**.

RESULTAAT **VAN DE TRAINING**

✓ **Handvatten voor je gesprek**

Je leert een **wetenschappelijk bewezen** methode die je structuur geeft in je vraagstelling en opbouw van het gesprek.

✓ **Geen twijfel meer over geschiktheid**

Je weet beter waar je op gaat selecteren en hoe je aan de **juiste informatie** komt.

✓ **Kandidaten écht enthousiasmeren**

Je weet kandidaten te **enthousiasmeren** en hun interesse aan te wakkeren.

✓ **Objectief oordelen zonder vooroordelen**

Je bent in staat om tot een goed **onderbouwd** en **objectief oordeel** te komen zonder vooroordelen.

✓ **Betere werknemers, minder verloop**

De **kwaliteit** van aangenomen kandidaten gaat omhoog en het aantal mismatches neemt af.

JESSE GEUL

WAAROM ZOU JE IETS VAN MIJ AANNEMEN?

Het aannemen van de juiste mensen fascineert mij. Ik schreef een boek hierover en deel wekelijks inzichten op LinkedIn.



100.000+
volgers LinkedIn

MINI CV

2006 - 2011: Hoofdagent politie Amsterdam
2011 - 2016: Rechercheur zware criminaliteit
2016 - 2018: Recruiter commercieel bureau
2018 - 2021: Corporate recruiter FIOD
2021 - 2023: Interim recruiter diverse organisaties
2023 - heden: Trainer en spreker over recruitment

2022: LinkedIn Top Voice geworden

2025: auteur van boek *Waarom (n)iemand bij je wil werken*



PRAKTISCHE INFORMATIE



09.30 tot 15.00 uur

Tijden zijn altijd in overleg en eventueel kan de training ook ingekort worden tot een dagdeel.

De training kan eventueel ook verdeeld worden over twee dagen indien er meerdere groepen zijn.



Maximaal 12 deelnemers

In overleg is iets meer ook mogelijk, maar voor de optimale ervaring adviseer ik de groep niet te groot te maken.



2.950 ex btw

Inclusief alle overige kosten zoals reistijd en kosten, voorbespreking en eventueel maatwerk.

Prijs is vaste prijs per dag ongeacht aantal deelnemers.



Bij jullie op locatie

Een fijne zaal met een scherm is alles wat we nodig hebben. Oh ja, en lekkere lunch.

DANK VOOR JE AANDACHT

Wil je meer weten? Neem contact met mij op.

Email

info@jessegeul.nl

Telefoon

0641595047

Website

jessegeul.nl