

Diskussionsuppgift - Du och deltagaren



Introduktion: Vi stöttar i många fall våra deltagare i att ta spontana kontakter med arbetsgivare för att skapa möjligheter inom den så kallade dolda arbetsmarknaden. Hur kan man arbeta med sina deltagare för att vara resultatfokuserad och samtidigt tidseffektiv?

Finns det arbetssätt för att effektivisera denna del i prospekteringen, och gör det någon skillnad om man själv eller deltagaren kontaktar företagen? Kan man hjälpas åt för att vidga det egna nätverket samtidigt som deltagaren fortsätter att äga sitt jobbsökarprojekt?

Syfte och mål: Syftet med denna övning är att starta en dialog om hur deltagaren kan bli aktiv i sin egna prospektering och mötesbokning samt vilka styrkor och utmaningar det kan finnas för dig och för deltagaren. Målet är att skapa ökad förståelse för hur man kan arbeta med och utveckla denna aktivitet och hur man kan implementera detta i sitt dagliga arbete.

Genomförande: Övningen genomförs med fördel med hela arbetsgruppen men kan också genomföras i par för att utbyta erfarenheter, eller individuellt som en reflektionsuppgift. Om övningen genomförs i grupp, utse en person som går igenom frågorna och skriver ner gruppens erfarenheter och slutsatser som underlag för fortsatta dialoger.

Ont om tid? Att göra något är bättre än att göra inget. Om du upplever det svårt att hitta eller att skapa tiden för diskussionsuppgiften i sin helhet finns en förenklad variant av övningen i slutet av detta kursmaterial.

Samarbete med deltagaren

Hur kan man tillsammans med deltagarna/kandidaterna frigöra mer tid till aktiva kontakter med arbetsgivare?

Använd följande frågor som diskussionsunderlag:

- Vad ser du för styrkor i att kontakta arbetsgivare i samarbete med deltagaren?
Finns det utmaningar?
Hur kan dessa eventuella utmaningar hanteras?
- Hur skulle kontakterna kunna gå till? Vilka styrkor kan användas hos er och hos deltagarna?
Vem tar kontakten? När och hur?
Vems kunskap och erfarenhet kommer till nytta när i processen?
Hur återkopplar ni och utvärderar?
- Hur kan du coacha din deltagare i denna process?
- Vem coachar dig i din säljande process?

Avslutning:

Vilka erfarenheter och slutsatser tar du med dig från dialogen idag?

Har du hört några bra exempel eller ideer du vill testa?

Vad skulle du kunna förändra, utveckla eller implementera i ditt arbetssätt?

Vad blir nästa steg?

Reflektionsövning i snabbformat:

Samarbete med deltagarna/kandidaterna

1. Hur skulle du kunna samarbeta i kontakterna med arbetsgivare med dina arbetssökande? Hur skulle samarbetet gå till, vem tar kontakten och hur?
2. Vad är syftet? Att tillvarata kompetenser, nätverk, för att spara tid eller någon annan anledning?
3. Vad blir nästa steg? Välj en kandidat där ni kan ha nytta av varandras nätverk eller kompetens.