

# SPONTANA KONTAKTER

## OGH TELEFONEN SOM VERKTYG!

Här kommer du få en rad tips om hur du kan söka dig spontant till olika arbetsgivare samt hur du lägger upp ett bra samtal!

### SE DIG SJÄLV SOM ETT TJÄNSTEFÖRETAG!

När det gäller att närma sig arbetsmarknaden och de lediga tjänster som finns och de tjänster som du vill ha finns det olika tillvägagångssätt.

Marknadsföra sig själv kan för många vara något främmande. De flesta är inte vana att se sig själva som en vara eller tjänst. Vilka kunskaper, mål, förmågor, och erfarenheter skall tas fram och i vilka situationer?

En vanlig kommentar är t ex "att sälja sig själv är precis likadant som att sälja en penna". Det finns ett korn av sanning i kommentaren. Dock är den arbetssökande oftast mer komplex än en penna. Kompetens kan, om den förpackas och används annorlunda, variera och fungera på olika sätt hos olika arbetsgivare. Detta innebär att vad den arbetssökande marknadsför kan liknas vid ett tjänsteforetags tjänster och utbud. En tjänst kan förändras efter kundens behov och önskemål. Kärnan är dock oftast den samma.

**När företagen marknadsför olika tjänster för att hitta köpare så kan tjänsten och processen sammanfattas på följande sätt:**

- Tjänsten är ofta komplex
- Tjänsten skapas i möte med kunden
- Det måste finnas ett förtroende från kunden
- Förtroende tar ibland tid att bygga upp
- Kunden har inte alltid behov just nu – det kan ta tid

Detta innebär att marknadsföringen av sig själv liknar tjänsteforetagens sätt att arbeta. Detta innebär också att det är ett långsiktigt arbete och att det handlar om att bygga upp ett förtroende. Den första kontakten med en presumtiv arbetsgivare är alltså bara startskottet på en resa!

### OMVÄRLDSANALYS

En allmänt etablerad "sanning" vad gäller arbetssökning är att ca 70% av alla arbeten tillsätts utanför traditionell annonsering. Om detta stämmer så är det extremt viktigt att du börjar lista upp de arbetsgivare som kan vara intressanta för dig! Försök hitta en lista på ca 20 arbetsgivare. Detta är, kanske, än att skapa ett perfekt CV.

Arbetsgivare kan du t ex hitta genom att prenumerera på branschtidningar – och arbetsgivarnas nyhetsbrev. En annan variant är att du utgår från dina intressen och försöker hitta intressanta arbetsgivare utifrån saker och ting som du verkligen tycker om. Om du är intresserad av mode eller bilar: En webbplats som är bra är t ex **www.allabolag.se** som är mycket användbar för att hitta arbetsgivare. Varför inte ta dig till branscher som du är intresserad av och varför; över huvud taget, skall du vänta på en annons? Omvärldsanalysen påverkar självfallet också ditt budskap.

Vad behöver du tänka på när det kommer till spontana kontakter?

#### Det finns ett par saker du behöver tänka på:

- Skall du ringa först eller skall du skriva först och sedan ringa? Finns fördelar med båda varianterna. Mer om detta nedan.
- Skicka alltid ditt brev och CV till den som är funktionschef (IT-chef, ekonomichef med mera) samt en kopia till personalavdelningen
- Du får kanske inte "napp" på en gång. Se det som ett sätt att skapa en relation.
- Våga fråga om hjälp på tips och råd om andra intressanta arbetsgivare. De flesta vill hjälpa dig mer än du tror!

En fördel med att ringa först är att du kan stämma av om det verkligen finns ett behov och vad behovet faktiskt går ut på. Vad vill de ha för kompetens? En nackdel med att ringa först är att de personer som du vill prata med är svåra att nå! Du hinner tröttna innan du får tag på dem. Om du inte är så van att föra ett samtal via telefon så kan ett förutsättningslöst samtal innebära en ganska stor utmaning. Författaren George Bernard Shaw sammanfattade samtalets konst så här: "I rätt ton kan man säga vad som helst. I fel ton ingenting. Det svåra är bara att hitta tonen".

En fördel med att skicka sitt spontanbrev och CV till diverse arbetsgivare är att du kan ha tur med tajmingen. De kanske ringer dig för att de just nu har behov av att anställa. En annan fördel är att många upplever det som skönt att återropa sitt spontanbrev när de ringer upp arbetsgivare d v s det finns något att följa upp!

### BUDSKAPET

Något som varje arbetssökande bör fundera på är det budskap som du vill förmedla när du ringer på en annons, pratar med bekanta eller ringer upp arbetsgivare för att marknadsföra sig själv

Fundera lite på ditt budskap! Vad vill du förmedla under den första minuten under samtalet? Hur skall du marknadsföra din yrkesbakgrund? Hur skall du marknadsföra din utbildning? Och vad vill du? Tre bra frågor att fundera på.

Budskapet måste dock variera beroende hur din bakgrund matchar det område som du söker till. Grovt indelat finns det fyra olika situationer som, till stora delar, kräver olika budskap.

1. Du söker samma jobb inom samma område som tidigare
2. Du söker ett nytt jobb inom samma område som tidigare
3. Du söker samma jobb inom ett nytt område
4. Du söker ett nytt jobb inom ett nytt område

Ovanstående uppdelning är väldigt, väldigt viktigt att tänka på när du skapar ditt budskap, CV och brev. Utgå aldrig ifrån att den som läser förstår storheten i dina studier eller arbeten. Förklara dem!

## HUR KAN ETT SAMTAL SE UT?

Samtalets inledande logik är enkel. Tänk på följande:

- Presentera dig lugnt och försiktigt
- Förstärk gärna ditt budskap med en intresseväckare hur du hittade arbetsgivaren.
- Ha en kort presentation av dig själv
- Berätta om syftet med samtalet
- Fråga om de har tid!

Ett tips är att du skriver ned några korta "stolpar" om dig själv, utbildning och arbetslivserfarenhet och mål så du är förberedd.

### Så här kan det se ut!

"Jag heter Anders Sundvall och genom artikel i lokaltidningen förra månaden väcktes mitt intresse för ert företag. Jag har de sista åren studerat på Mittuniversitetet till systemvetare. Dessförinnan arbetade jag tre år som datatekniker och webbprogrammerare med fallenhet för att just bygga – och sätta ihop datorer. Förra veckan skickade jag dig en intresseanmälan till dig och jag har några frågor om just detta. Har du tid några minuter?"

Andra föredrar att träffa arbetsgivare direkt istället för att ställa frågorna via telefonen. Syftet med samtalet blir då att boka in sig själv på besök hos arbetsgivaren. En fördel är att företaget också får en bild av dig som person, inte bara ett telefonsamtal, brev och ett CV. Processen går dessutom fortare. Om du har gjort en riktig marknadsundersökning och du verkligen vill ha ett arbete där så varför inte ringa. Så här kan det se ut!

"Hej, jag heter Anna Öster-Sund och har följt ert företag en längre tid via studentkollegor och tidningsartiklar. Jag är sedan tre år student på Mittuniversitetet där jag läst på Personalvetarprogrammet med goda resultat. Nu är det dags att söka arbete och jag har sedan länge ett stort intresse för kombinationen affärer och HR och då faller sig bemanningsbranschen som ganska naturlig! Därför vore det väldigt roligt att få arbeta hos just Er. Kan vi träffas nästa onsdag eller torsdag?"

En liten brasklapp är dock att du som arbetssökande måste vara mycket receptiv och lyssna av den andre personen så du inte uppfattas som alltför burdus och påträngande.

Sätt dig ned och fundera på hur just din presentation skall lyda. Tänk på följande; Presentation av dig, intresseväckare, syftet med samtalet och fråga om personen har tid just nu.

## DINA FRÅGOR!

När du kontaktar arbetsgivare så är det viktigt att du har förberett några frågor till dem. Tänk på att några välvalda frågor kanske kan skapa ett större förtroende än någon "klatschig" inledande presentation. Här kommer några förslag på frågor:

- Hur ser du på branschen idag?
- Vilka utmaningar står ni inför?
- Hur arbetar ni idag med... (er ekonomi, IT, personalfrågor; handläggning med mera)
- Hur ser ert eventuella rekryteringsbehov ut det närmaste året?
- Vad är viktigt för er när ni väl anställer?

## INVÄNDNINGAR!

Arbetsgivaren brukar bli ganska nyfiken på dem som ringer upp och söker arbete. Detta fenomen är faktiskt vanligt. Glöm inte att arbetsgivaren ibland har invändningar som beror på eventuella missförstånd, okunskap, tvivel men icke att förglömma även intresse! Tänkbara motfrågor/kommentarer till Dig är följande:

- Vad är det som lockar med vårt företag/arbetsplats?
- Vi har inget behov just nu.
- Vi omorganiserar vår verksamhet
- Vi annonserar ofta så håll utkik!
- Vad har du gjort tidigare?
- Beskriv din utbildning en gång till!
- Hur ser din tidigare arbetslivserfarenhet ut?
- Vad handlade din uppsats om?
- Vilka roller/arbetsuppgifter söker du i första hand?

Det bästa sättet att förbereda sig på är att du funderar på ovanstående frågor och skriver ned några korta "stolpar" så du vet ungefär vad du skall svara. Tänk på att det är helt naturligt att du får några frågor tillbaka! Inget konstigt med det!

## VIKTEN AV DIALOG

Ovanstående frågor från dig såväl som från arbetsgivaren skapar förhoppningsvis en dialog som kan skapa såväl intresse som en hel del kunskaper om omvärlden. Se samtalet som en dialog mellan två vuxna människor: Bara att du ringer är förtroendeskapande i sig! Resultatet av samtalet kan mycket väl bli en intervju. Glöm dock inte att tacka för samtalet och återkom den tidpunkt som ni kom överens om för en eventuell uppföljning!

**Andra arenor för spontana kontakter:**

**Det finns andra sätt att nå arbetsgivare och det är t ex att du försöker nå dem genom följande arenor:**

- Mässor; här kan du träffa massor av arbetsgivare som verkar inom de områden som du vill arbeta inom. Så håll utkik och ta chansen till samtal med dem!
- Hela Sverige är fylld av gratisseminarier där diverse arbetsgivare vill sälja eller marknadsföra sina produkter, tjänster eller verksamhetsområden. Gå på dessa! Du vet aldrig vem du träffar och du får alltid lära dig något nytt!
- En annan variant är att du går på utbildningar som anordnas utanför akademien. Det kan vara allt från silversmide, Excel till toppturskurser i Jämtlandsfjällen.
- Arbetsmarknadsdagarna kan också fylla en funktion som en naturlig mötesplats!

Det finns alltså oändliga möjligheter till att få kontakt med arbetsgivare utan att lyfta telefonen. Försök dock hitta ett tillvägagångssätt som passar just dig! Börja dock i tid då förtroenden och relationer tar tid att skapa!



**Mittuniversitetet**  
MID SWEDEN UNIVERSITY