

Tænk større

Jobsøgning – hands on!



A-kassen for
humanister og scient.er

Indhold

- 1. Ved du, hvad du kan?**
Her starter din job-søgningsstrategi 4
- 2. Hvordan skaber du værdi?**
Din ansøgning og dit cv skal skaffe dig adgang til job-samtalen 6
- 3. Spredenhagl eller kikkertsigte?**
Hvordan rammer jeg med en uopfordret ansøgning? 12
- 4. Passer I sammen?**
Du er kommet gennem nåleøjet til jobsamtalen 14
- 5. Netværk or network**
Hvornår brugte du sidst LinkedIn? 16
- 6. Hvordan kan du skabe værdi?**
Og kan du tænke større? 18





I denne brochure får du MA's karriererådgiveres ekspertviden om jobsøgning.

Brug os og brug den hands on.

Held og lykke med din jobjagt.



5

værktøjer, der kan hjælpe dig

1. Totallisten

Lav en liste over, hvad du har lavet i dit liv (arbejde, uddannelse, fritid): Hvorfor valgte jeg det? Hvad lærte jeg af det? Hvad vil jeg bruge det til? Det er det, du skal bruge aktivt i din ansøgning og cv.

2. Mine succeshistorier

Hvor og hvornår er jeg lykket med mine opgaver? Kan du overføre det til det konkrete job, du søger?

3. Interviewrunden

Spørg i din omgangskreds, hvad de ser, du er særlig god til. Så kan du med større overbevisning fremhæve dine stærke sider.

4. Pak kufferten

Hvad vil du putte i din kuffert til de job, du ønsker? Skal du til Thailand, tager du ikke skistøvler med. Vælg de rette kompetencer.

5. De tre vigtigste ting

Find de tre vigtigste ting, du kan bidrage med til det aktuelle job. Uddyb hvordan, relateret til dine erfaringer eller dine ideer.

1. Ved du, hvad du kan?

Her starter du din jobsøgningsstrategi

- 1 Du skal hente dine kompetencer frem fra hele dit levede liv. Det handler ikke kun om dine tidligere arbejds-erfaringer. Der kan være masser af guld i dine fritidsinteresser fx.
- 2 Øvelsen er ikke at kunne svare på stillingsopslagens buzzwords. Du skal finde kernen i dig selv – det, du kan: Hvad er det, der har gjort mig til den, jeg er i dag? Så kan du sætte ord på og argumentere for dine kompetencer.
- 3 Du skal finde frem til værdien ved at være ... (indsæt selv dit kompetenceord: struktureret, kommunikativ, grundig etc.). Så er du nået et spadestik dybere, så bliver du troværdig – og det tænder arbejdsgiverne på!
- 4 Kompetenceafklaring kan ikke gøres på to timer. Det er en proces – gennem hele arbejdslivet. I din afdækning kan du med fordel lave en SWOT-analyse af dig selv eller af den branche, du har kig på. Så kender du dine udfordringer og kan aktivt arbejde med dem.
- 5 Du skal ikke sætte dig ind i taxaen og bare bede chaufføren køre dig et eller andet sted hen, fordi du bare skal væk. I stedet har du pakket kufferten rigtigt og ved nu, hvad du kan, og hvor du skal hen.



Det laver MA's medlemmer



Kilde: MA's medlemsundersøgelse 2016

Næsten ni ud af ti

... får et job med akademisk indhold.

En ud af ti

... får job på mellem-/kortuddannelsesniveau.

Kun godt to procent

... går ud i ufaglært arbejde.

2. Hvordan skaber du værdi?

Din ansøgning og dit cv skal skaffe dig adgang til jobsamtalen

Kan du hakke alle af? 5 grundregler, der forbedrer dine chancer for, at en **arbejdsgiver** vil se dig til en samtale

Hvem af disse 5 **ansøgere** ville du gerne se igen?

1. Han vil os! Han har forholdt sig til vores virksomhed og sat sig ind i, hvad vi laver.

2. Han giver nogle rigtig gode bud på, hvad han kan bidrage med.

3. Her er der læst ordentlig korrektur, og det er sat overskueligt og appetitligt op.

4. Endelig en ansøgning og et cv, man kan skimme på under 2 minutter.

5. Jeg kan virkelig mærke personen i denne her ansøgning. Motivationen er der.

1. Jeg har altid drømt om at arbejde med miljø-problemstillinger. Så stillingen er lige noget for mig.

3. Jeg har aldrig arbejdet med kulturformidling før, men jeg ved, at jeg har en god personlig gennemslagskraft.

4. Jeg er cand.mag. i idéhistorie og synes, det kunne være spændende for mig at arbejde i jeres virksomhed.

2. Jeg har talt med jeres produktionschef, og jeg kan forstå, I har nogle udfordringer med kvalitetssikring.

Tjek disse 5 ting ud, inden du sender din ansøgning

- 1 Mit cv fortæller om de faglige og personlige kompetencer, jeg allerede har. Og uddyber hvad jeg har lært. Det er bagudrettet.
- 2 Min ansøgning byder fremadrettet ind med, hvad jeg vil gøre i forhold til det konkrete job.
- 3 Jeg kender virksomhedens værdier. Og dens udfordringer: fx ny konkurrent, ny lovgivning, nye markeder. Jeg har researchet på nettet og i andre medier. Jeg har måske ringet til dem.
- 4 Jeg har bragt mig selv i spil ved at fortælle, hvad jeg vil gøre, ikke hvad jeg kan. Jeg har givet et billede af mig selv i virksomheden.
- 5 Jeg har gjort mig umage med opsætning og layout. Lavet nogle gode overskrifter, som fanger, så jeg kan blive valgt ud på maks. et minut.

5. Fra mit frivillige job i Dansk Røde Kors har jeg lært, hvor vigtigt det er at ramme sine forskellige målgrupper præcist i kommunikationen. Her har jeg noget erfaring, jeg tror kan bringe jer videre.

Angående jeres stillingsopslag som idrætslærer

Jeg har med stor interesse læst jeres opslag og synes, stillingen lige er noget for mig.

Jeg har altid drømt om at arbejde med mennesker, og stillingen vil kunne udvikle mig meget mere i den retning.

Jeg har været lærervikar på min gamle folkeskole, og jeg dyrker selv masser af idræt i min fritid, så jeg ved af egen erfaring og på min egen krop, hvor vigtigt det er med sundhed i dag, hvor så mange mennesker og skolebørn forsømmer det.

Jeg er fleksibel og dynamisk og ikke bange for at tage fat med godt humør.

Jeg håber, min ansøgning har vakt jeres interesse, og I er velkommen til at kontakte mig og høre nærmere om, hvorfor det lige skal være mig, I ansætter.

Jeg ser frem til at høre fra jer.

Med venlig hilsen

Standardansøgningen

... der ikke bringer dig et skridt nærmere jobbet

Den målrettede ansøgning

... der kommer med konkrete bud på udfyldelse af stillingen

Idrætslærer til Krop og sundhedslinjen

Med en baggrund som cand.scient. og flere års erfaringer som instruktør og pædagogmedhjælper ser jeg mange spændende muligheder i jeres stilling som idrætslærer. Jeres fantastiske rammer med skov og strand og det professionelle læringsmiljø, som I kommunikerer, virker inspirerende og åbner mulighederne for en lang række interessante fagkombinationer, jeg gerne vil være med til at udvikle og komme med konkrete bud på.

Udviklingsmiljø

Jeg stræber efter at skabe understøttende rammer og facilitere den enkelte elevs motivation for at lære og udvikle sig både fagligt og personligt både individuelt og i fællesskab med andre. Jeg vil især kunne bidrage med kreative måder at sammen-tænke fagene på linjen.

Eksempler på projektorienterede fagkombinationer

Idræt og Samfundsfag

Kritisk syn på eliteidræt og politiske aktører.

Caseeksempler:

- Korruption i FIFA og FIVB (volleyball)
- Tildeling af de Olympiske Lege
- Omfanget af matchfixing

DIF/DGI målsætning om øget idrætsdeltagelse, forskellige bevægelseskulturer samt breddeidrættens indflydelse på byudvikling

Caseeksempler:

- Indblik i danskernes idrætsvaner
- Nye trends f.eks. street kultur og E-sport (Pokémon)
- Hvordan bliver man first mover

Idræt, Matematik og Fysik

Biomekanik, hvor eleverne opnår en forståelse for bevægelser og kraftpåvirkninger med betydning for præstationer, træning, skadesforebygning og belastninger.

Caseeksempler:

- Springlængde, vinkler og kraftpåvirkninger for en skater, som kører ud over et fly-out (flyvehop)
- Kan evt. fundraise materialerne og bygge et flyout sammen med eleverne, som kan bruges i undervisningen

Idræt og Biologi

Menneskets fysiologi i forbindelse med såvel træningsprogrammer, aerob- og anarob træning samt det primære- og autonome nervesystems funktioner.

Caseeksempler:

- Hvilke fysiologiske mekanismer igangsættes ved forskellige træningsprogrammer?
- Hvorfor bliver man træt af at gå på slackline?

Krop og Sundhed

Med udgangspunkt i en kropsfænomenologisk tilgang til læring, hvor eleverne såvel som underviseren lærer og underviser gennem erfaringer, som de allerede besidder og har haft succes med tidligere. På denne måde lægges op til en høj grad af elevinddragelse og mulighed for at eleverne kan tage ejerskab og opleve en følelse af reel medbestemmelse. Jo mere medbestemmelse desto mere indre reguleret motivation hos den enkelte elev.

Jeg glæder mig til at høre fra jer, for jeg vil rigtig gerne være en del af jeres lærerteam og give eleverne mulighed for skærpe deres læring, så de rustes til deres videre udvikling og uddannelse.



Kender du **AIDA**?

Du kan bruge AIDA-modellen, så du undgår at lave en udvidet version af dit cv. Den kan hjælpe dig til at komme frem på banen og forholde dig konkret til det aktuelle job.



(attention)

Interessant og opmærksomhedsskabende overskrift/spørgsmål/konstatering.



(interest)

Hvad er det interessante ved netop dette job, denne branches udfordring? Prøv at spejle den aktuelle situation, vis du har sat dig ind i deres område/virksomhed/faglighed – via nyheder/insights/hjemmeside.



(desire)

Hvorfor mig? Hvilke tre ting byder jeg ind med i forhold til det, som I efterspørger? Hvilke konkrete ting vil jeg foreslå i forhold til jeres problemstillinger? Tag udgangspunkt i dine erfaringer/indsigter og relater dem til, hvad du kan udrette/foreslå/bidrage med kort og konkret.



(action)

Fremtidsrettet afslutning, opsamling/konklusion på din overskrift og dit budskab.

Skal jeg **ringe**?

Ring, hvis du mangler konkrete informationer for at kunne skrive en god ansøgning. Hvis du er heldig, kan arbejdsgiveren huske dig, men det er ikke dit formål med at ringe. Signaler forretningsforståelse.

Forbered på forhånd korte og kontante spørgsmål. Personen i den anden ende vil gerne snakke med dig, men har ikke tid til at høre din lange jobhistorie.

5 spørgsmål, du kan stille i telefonen, så du kan kvalificere din ansøgning

- 1 Hvad bliver mine vigtigste arbejdsopgaver, og hvad skal der til for at blive en succes i jobbet?
- 2 Hvem bliver mine primære samarbejdspartnere? Er der tværgående samarbejde?
- 3 Kan du beskrive x-opgaven lidt nærmere?
- 4 Hvad er de vigtigste opgaver, jeg skal tage fat på den første måned?
- 5 Hvad er jeres største udfordring pt.?



Cv'et: Ville du som **arbejdsgiver** gerne se nærmere på denne ansøger?

Idrætslærer til Krop og sundhedslinjen



Faglig profil

I får en innovativ, elevinvolverende og udviklingsorienteret undervisning, som bygger på kropsfænomenologiske principper. Jeg har et indgående kendskab til aldersgruppen i undervisningssammenhæng fra DGI, DBU, NGO-regi, idrætsefterskole samt specialpædagogikken.

Erhvervs erfaring

- 2015-nu *Birketofte, døgn- og aflastningsinstitution, Værløse*
Pædagogmedhjælper. Børn og unge inden for ADHD og autismespektret 8-18 år
- 2015-nu *Game, København*
Instruktør i streetbasket og gedefodbold
- 2015-2016 *Hjemly Idrætsefterskole, Østvig*
Har været skiunderviser på de seneste to skiture for både novicer og øvede elever
- 2013-2015 *NIH, Nordjyllands Idrætshøjskole, Brønderslev*
Timelærer/undervisning af højskoleelever i boldspil i et par lektioner samt en gruppe etsprogede arabisktalende asylansøgere
- 2012-2015 *DGI Huset, Nordkraft og Aarhus*
Instruktør i spring, kidfit styrketræning og boldspilsansvarlig
- 2011-2015 *Pulsevent, Aalborg*
Har været instruktør til teambuildingsarrangementer for diverse virksomheder
- 2012-2014 *DBU og BHD Fodboldskole, Aarhus*
Træner for gruppe på 15-20 børn i alderen 10-15 år

Uddannelse

- 2010-2016: *Idræt (AAU og AU)*
Cand.scient. i idræt, humanistisk/samfundsvidenskabeligt spor ved Aarhus Universitet 2016
- Praktikant hos den Nationale Platform for Gadeidræt i efteråret 2015
 - Innovation, organisation og arbejde (10 ECTS), Antropologi Aarhus Universitet
- Bachelor i idræt ved Aalborg Universitet 2013
- 2005-2008: *Stx Odder Gymnasium*
Samfundsfag, engelsk og matematisk linje

Frivilligt arbejde

- *Huanchco Football Academy, Peru*
Fodboldtræner for 8-9 årige og 14-18 årige drenge
- *DGI Momentum*
Initiativtagende frivillig. Fodboldlandskamp og snobrød på Grenaa Asylcenter
- *Børnehjælpsdagen (BHD)*
Fodboldgolf, julegaver i Aros
- *DGI-Nordjylland*
Sportsguide. Hjælpe expats ind i idrætsforeninger efter eget valg
- *Playthegame*
Hjælper på konference: Sørge for at konferencen forløb strømlinet og professionelt

Jobsøgningshjulet

Her kan MA hjælpe dig i processen



Har du **forberedt** dig på ...

- Kort intro
- Spørgsmål fra arbejdsgiver
- Spørgsmål til virksomheden



Er dit materiale **målrettet?**



Bruger du **alle søgemetoder?**

- Opfordret
- Uopfordret
- Netværk
- LinkedIn





Kend din ...

- Faglighed
- Personlighed



Kender du dine **primære ønsker?**

- Og har du en plan B?



Kender du dine **kilder til research?**

3. Spredelhagl eller kikkertsigte?

Hvordan rammer jeg med en uopfordret ansøgning?

5 dogmer, vi kan aflive

- 1 Hvis bare jeg sender tilstrækkeligt mange uopfordrede ansøgninger af sted, må jeg da ramme plet på et tidspunkt.
- 2 Det er tilstrækkeligt at sende dem en standardansøgning og mit cv. Så kan de hive mig frem, når de skal bruge folk.
- 3 Ringer jeg til 100, får jeg nok 10 samtaler og 1 job – på et tidspunkt.
- 4 Hvis jeg skriver, at jeg har lyst til at arbejde hos dem, må det være en god motivering for at se nærmere på mig.
- 5 "Jeg har ikke erfaring nok!" Ved du det, eller er det noget, du tror? Research dig frem til det rigtige svar.



5 ting, MA ved, kan bringe dig tættere på jobbet

- 1 På studiet var du god til analyse og research. Fortsæt blot! Spot de interessante virksomheder med værktøjer, du har lige ved hånden: avisernes finanssektioner, Gazellelisten, Web-Direct, TV2 Finans, Eksportrådet, Dansk Erhverv, Dansk Industri.
- 2 Du kan pitche din viden fra dit speciale eller din ph.d. Du har ny viden, du kan bringe i spil. Du er eksperten, der kan stille virksomhedernes sult og nysgerrighed.
- 3 Når du ringer, skal du have din historie parat. Hvad vil du konkret spørge om? Vil du have et kaffemøde? Vil du inspirere med din specialviden?
- 4 Brug dit netværk: Undersøg dem du kender på LinkedIn, dine studiekammerater, virksomheder, tidligere kolleger (fra fx dit studiejob), din familie og omgangskreds.
- 5 Modtageren har ikke sat personale af til at håndtere din henvendelse. Derfor skal du være helt klar i mælet og to the point: Hvordan kan du spille ind netop dér med dine erfaringer, nye idéer og tiltag?



5 researchkneb, du skal kende

- 1 Du skal ikke bede om et arbejde. Du skal indhente viden til brug for din jobsøgning.
- 2 Ansatte vil som regel gerne være ressourcepersoner for dig. Ved fx at fortælle dig om branchen, arbejdsopgaver, udfordringer, andre kontakter, hvad mangler jeg af kompetencer. Det koster et kaffemøde.
- 3 Research is the King! Alle kneb gælder for at få alt relevant viden om virksomheden, du har i kikkerten.
- 4 Når du har al din viden på plads og ved, hvad du kan tilbyde virksomheden, skal din ansøgning være ultrakort. Henvis dem til dit cv på LinkedIn.
- 5 Du får brug for timing og sikkert også lidt held. Timing kan du delvist selv styre gennem din research, fordi du fx har spottet en virksomhed i vækst, en kommende fusion, et behov for fundraising, ny lovgivning, mulige fondsmidler, et kommunalvalg.

Sådan **kan** det gøres

To eksempler på den uopfordrede ansøgning. Du skal altid supplere den med dit cv.

Det skal være sjovt at dyrke sport

Det skal være sjovt at dyrke sport, for det ER sjovt!

Og det er netop det, som jeg synes, at I på I Form er utroligt dygtige til at formidle. I formår at inspirere og skabe nogle gode historier om, hvordan sport, motion og sundhed bliver en sjov og naturlig del af hverdagen.

Som tidligere eliteidrætsudøver på landsholdsniveau, der nu blot dyrker sport på motionsplan, ved jeg præcis, hvad I taler om og hvem I taler til, og jeg vil med stort engagement og drive bidrage til redaktionens arbejde.

Som jobsøgende cand.mag. i dansk og sprogpsykologi kan jeg tilbyde I Form 4-8 ugers virksomhedspraktik, hvor jeg især kan byde ind med artikelskrivning, research, korrektur, ideudvikling til artikler/features, men hvor jeg også gerne tager fat, hvor behovet er.

Min tidligere erfaring med eliteidræt giver mig en særegen indsigt i motion, sundhed og velvære, og i samspil med mine faglige kompetencer ser jeg muligheden for at bidrage til I Forms daglige arbejde.

Jeg ser meget frem til at høre fra jer, og håber vi kan tale nærmere over en kop kaffe i nærmeste fremtid.

Et godt **indtryk**

Alt, hvad du gør i din job-søgningsproces, vil sende signaler til arbejdsgiverne om, hvordan du vil være som kollega, overfor kunder, overfor ledere, overfor samarbejdspartnere.

Gør du et godt indtryk, kommer det kun positivt tilbage til dig – også selv om du ikke får stillingen.

Arbejdsgiveren vil huske dig.

I gør jer umage – det gør jeg også

Når vi skal forsikre os mod ulykker og tab af værdigenstande, skal vi forholde os til ting, der er svære at blive konfronteret med, for det ER svært at skulle tænke på det ubærlige i at miste sine nærmeste, sit hus eller bil.

Som forsikringselskab kræves det derfor, at man kan skabe en nærværende og tillidsskabende kommunikation, som jeg synes, at I hos LB Forsikring er særdeles dygtige til.

I formår på en og samme tid at kommunikere nærværende og professionelt, som når I f.eks. skriver: "Fællesskab giver dig tryghed. Pengene du indbetaler til os, går først og fremmest til at sikre, at du og andre medlemmer får hjælp og økonomisk støtte, når for eksempel huset brænder eller vandet fosser ned gennem taget".

Det er et godt eksempel på, hvordan I skaber troværdighed, nærvær og information på samme tid. LB Forsikring er ikke bare en virksomhed med paragraffer og lange forsikringspolicer – man får faktisk oplevelsen af, at det er rigtige mennesker, der kan sætte sig ind i kundens ønsker og behov.

Som cand.mag. i dansk og sprogpsykologi er jeg yderst interesseret og trænet i netop denne form for kommunikation, hvor indholdet kan være svært at beskrive, men hvor det er ganske nødvendigt for at skabe tillid og troværdighed. Kunderne skal tro på, at LB har deres ryg, hvis uventede ulykker forekommer – og det tror jeg til gengæld på, at jeg kan bidrage til.

Jeg har solide erfaringer inden for en bred vifte af skriftlige kommunikationsopgaver fra bl.a. I FORM og Børnesagens Fællesråd, hvor jeg har varetaget arbejdsopgaver som nyhedsbreve, kampagnemateriale, artikler, hjemmesider og sociale medier, og derfor vil jeg kunne bistå i flere forskellige sammenhænge. Det vigtigste for mig er at bidrage til et sted, hvor jeg kan se mig selv, og hvor jeg synes, at virksomheden gør sig umage – ligesom jeg selv gør.

Jeg håber, at vi kan tale nærmere over en kop kaffe i nærmeste fremtid.



20 sekunder

Du har 20 sekunder til det: Et godt indtryk åbner måske for andre muligheder, hvis du alligevel ikke får jobbet.

5 ting, du skal forberede **FØR** samtalen

- 1 Du er indkaldt til samtale, fordi din kommende arbejdsgiver har fundet dine faglige kompetencer interessante og nu ønsker at afprøve dem i en personlig dialog. At du møder velforberedt til en samtale kan være det, der afgør, om du får jobbet eller ej. Du fremstår som motiveret og velorganiseret for arbejdsgiveren, hvis hun kan mærke, at du har sat dig ind i jobbet og virksomheden. Din research om virksomheden kommer dig nu til gode.
- 2 Tænk over at kunne give konkrete eksempler og relatere dine svar til virksomheden. Brug din kreativitet til at forestille dig, hvordan du vil gribe opgaverne an, og hvordan din arbejds-situation vil være.
- 3 Du kan typisk få spørgsmålene, hvad du er god til, og hvad du ikke er god til. Hav svar klar til begge spørgsmål og vær ærlig. Svarene skal kunne føres tilbage til det aktuelle job og ikke alt muligt andet. Ingen er perfekt til alt, og derfor skal du i stedet signalere, at du kan kompensere for de svagere sider. Dit svar skal vise, at du har selvindsigt og konkret erfaring. Det er måske ikke så meget svaret, som måden du svarer på, der vil blive bemærket.
- 4 Du skal gøre dig klart, hvilken løn du forventer at få. Sæt dig ind i lønniveauet gennem din fagforening og dit netværk.
- 5 Øv dig med en ven. Tag bruttolisten over spørgsmål og gennemfør jobsamtalen.

4. Passer I sammen?

Du er kommet gennem nåleøjet til jobsamtalen



5 ting, du skal huske **UNDER** samtalen

- 1 Du skal selvfølgelig møde til samtalen til den aftalte tid og gerne fem minutter før. Din påklædning skal så vidt muligt matche det job, du søger. Hellere lidt for pænt tøj end det modsatte. Håret skal sidde og skægget være veltrimmet – hvis du har sådan et. Det er vigtigt, at du har gjort dig klart, hvad du signalerer eller vil signalere med dit udseende.
- 2 Du starter med at give hånd og præsentere dig selv. Giv et fast håndtryk, og sig højt og tydeligt dit navn. Det er i orden at være nervøs. Er det et problem for dig, så få eventuel professionel hjælp. Ellers kan det være en idé at italesætte det og fx sige: "Jeg er en smule nervøs." Det er ikke noget problem, så længe du får sagt det, du gerne vil.



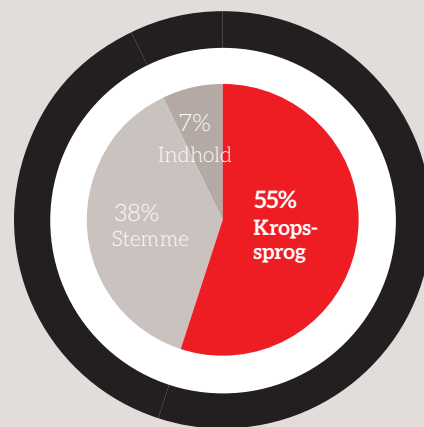
Fik du afslag?

Ring og spørg, hvad du kan gøre bedre. Hvad havde kandidaten, I valgte, som jeg ikke havde?

3 Både arbejdsgiveren og du har ansvar for, at samtalen fungerer. Det betyder, at du skal være med til at skabe dialog og holde samtalen kørende. Arbejdsgiveren tager initiativet og sætter rammen. Indleder samtalen og bestemmer, hvornår den skal slutte.

4 Du skal altid have forberedt spørgsmål om det, du gerne vil vide noget om. Og kun det. Det viser interesse og mod.

5 Vær ærlig og taktisk. Arbejdsgiverne vil altid kunne mærke, hvis der er noget, man ikke skal røre ved.



Kroppen taler

Til jobsamtalen taler du med dit kropssprog.

Det kan virksomheden blandt andet finde på at spørge dig om

- Fortæl kort om dig selv!
- Hvorfor vil du gerne arbejde for os?
- Hvordan ser du, at du passer ind hos os – hvorfor netop dig?
- Hvad kender du til vores arbejde?
- Hvordan vil du sætte dig ind i det – hvor lang tid skal du bruge på at komme op i gear?
- Er der en rød tråd i din karriere? Er du tilfreds med den?
- Hvorfor har du skiftet job?
- Hvad har du gjort for at udvikle dig?
- Hvordan er dine samarbejdsevner – gerne eksempler?
- Hvordan vil du gribe opgaverne an omkring ... ?
- Er der særlige områder hos os, som du tænker, du vil fokusere på?
- Hvad har været din største succes?
- Hvad har været din største fejltagelse – skuffelse?
- Hvordan bruger du dine erfaringer?
- Hvordan har du det med at træffe beslutninger?
- Hvordan vil du beskrive dit temperament?
- Hvad er dine stærke og svage sider i forhold til jobbet?
- Hvordan passer dette job med din familiesituation?
- Er du fleksibel i forhold til rejseaktiviteter?
- Hvis du stopper i dette job om et halvt år, hvorfor gør du så det?
- Har du noget lønkrav?
- Hvordan er du at arbejde sammen med?
- Hvilken rolle er du oftest i i grupper?
- Hvorfor skal vi vælge dig?
- Hvad er dine forventninger til din leder?
- Hvilke kompetencer vil du gerne udvikle?
- Hvad var du glad for ved dit tidligere job?
- Hvordan arbejder du under pres? Bliver du let stresset?
- Hvad laver du i din fritid?
- Hvor ser du dig selv om tre år?
- Har du spørgsmål til os?



Netværk **virker!**

Mere end halvdelen af MA's medlemmer får job ved at søge et opslået job. Hver tredje får job via netværk, kontakt af/til virksomheden eller anden networking.

5. Netværk or notwork

Hvornår brugte du sidst LinkedIn?

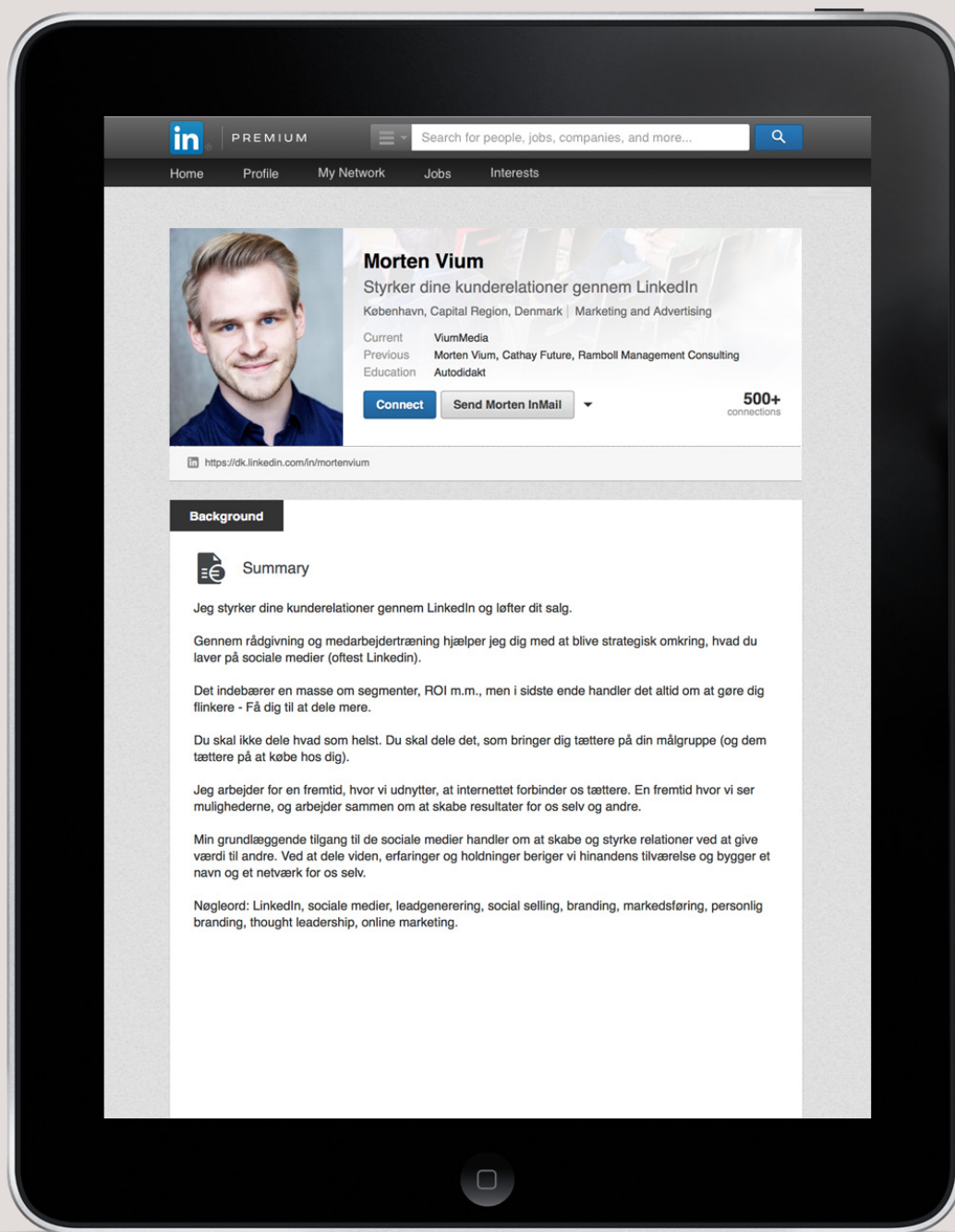
5 gratis **Quick Wins**

- 1 Opdater din LinkedIn-profil med foto og content. Du er på et professionelt netværk, ikke Facebook.
- 2 Gennemtrawl dit eget netværk og deres kontakters netværk: Er der interessante åbninger? Det er ofte 2. eller 3. led, som er adgangsgivende, sjældent 1. led.
- 3 Send invitationer ud til relevante personer, der arbejder med det, du gerne vil. Inviter dig selv til kaffeaftale hos dem eller på café.
- 4 Hold øje med gå-hjem-møder eller morgenbriefinger indenfor de felter, som har din interesse. Deltag for både at få ny viden og møde kendte og nye mennesker.
- 5 Se på dine meritter: Hvor er du specialist? Hvad har du skrevet speciale/ph.d. om? Kan din specialkompetence eller nicheindsigt bringes i spil over for nye målgrupper?

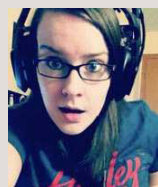
5 grunde til, at du bør arbejde **professionelt** med LinkedIn

- 1 LinkedIn er netdating for virksomheder. 88 procent af alle ledere har en profil. 64 procent bruger det til rekruttering. Nogle afsætter sit digitale aftryk på mulige kandidater – og afventer reaktion fra dig.
- 2 Mange har bare lagt sin profil ud og sagt ja til en masse connections. Men derfra ved de ikke, hvad de så skal gøre. Meld dig ikke ind i den flok. Der er 1,8 millioner profiler alene i Danmark.
- 3 Arbejd professionelt med dit cv. Så kan du henvise til det på LinkedIn. Er du kommet med i opløbet, vil virksomhederne google dig og finde dig på LinkedIn – og se dit eget netværk.
- 4 Få taget et professionelt profilbillede. Arbejd med din profils headline. Tænk tweet, tænk fremad, tænk jobsønske.
- 5 Brug LinkedIn som virksomhedsdatabase. Find dem eller find den branche, du er interesseret i. Se om I har fælles forbindelser. Brug dem som en første indgang uopfordret. Eller brug det som research inden jobsamtalen.

Sæt fokus på din **personlige fortælling**



Hvem af disse får du **lyst til at kontakte?**





6. Hvordan kan du skabe værdi?

... og kan du tænke større?

Playmaker | ser muligheder, samler ressourcerne og sætter nye initiativer i gang for at sikre din virksomhed en plads i superligaen

Brobygger | sikrer det optimale samspil mellem forskellige fagligheder, afdelinger og kulturer og bygger bro mellem din virksomhed og dine kunder

Samskaber | inddrager de relevante parter og skaber det gode samspil, når der skal udvikles nye velfærdsløsninger eller tilpassede produkter

Tovholder | skaber overblik, samler trådene, formidler pointerne, tager hånd om detaljerne og sikrer, at du leverer til tiden og i høj kvalitet

Integrator | fremmer forståelse og accept og formidler en dialog mellem aktører, organisationer og kulturer, der sikrer varige resultater og frugtbare forbindelser

Sundhedsaccelerator | spotter muligheder for nye sundhedsindsatser eller forbedring af eksisterende og sikrer oplysning, implementering og evaluering

Miljøbooster | sørger for, at din virksomhed - eller den natur, der omgiver dig - er i balance med gældende miljøkrav og en ansvarlig forvaltning af jordens ressourcer

Kvalitetshaj | vender alle sten, analyserer alle muligheder og sikrer, at din virksomhed træffer beslutninger på det bedst mulige grundlag

Kommunikator | sikrer at dine budskaber når dine målgrupper i rette tid, på den rigtige måde og med et resultat, der giver plusser på bundlinjen



Soffi er it-uddannet og bemærkede et besøg på sin LinkedIn. Opdyrkede kontakten, fik et kaffemøde - og blev ansat.



Pil er etnolog og bad om et kaffemøde hos 10-15 potentielle arbejdspladser. Alle havde fem minutter til det. Nummer to møde gav job.



Trine delte sit cv med baggrund i medicinske videnskaber ud i den morgentravle elevator på stationen. Da hun tjekkede sin mail, var der allerede kommet fem henvendelser fra folk, der havde mødt hende i elevatoren eller havde hørt om hendes bedrift via nogen, de kendte.



Lars begyndte at arbejde aktivt og professionelt med sin LinkedIn som cand.scient. På to måneder fik han 20 nye kontakter. Og hans profilvisninger steg voldsomt.



Vækstfremmer | giver din virksomhed en højere kundetilfredshed og et større plus på bundlinjen. Statistikken viser, at akademikere skaber vækst i små og mellemstore virksomheder

Disruptor | bryder med vanetænkning- en og finder banebrydende løsninger og ubetradte stier i et stadigt mere kompliceret konkurrencelandskab

Analytiker | skaber overblik i en verden, hvor det ikke er informationer men struktureret viden, der mangler

Innovatør | tager afsæt i dine kunders behov, ser på procedurer og kommunikation i din virksomhed med nye øjne og giver dig løsninger, der peger ind i fremtiden

Resesarcher | har en dyb faglig viden og følger med i, hvad der sker inden for sit felt, så din virksomhed får det bedste grundlag for beslutning og udvikling

Urban gardener | hjælper med at omdanne byens grønne områder og uddanne beboerne, så bæredygtige fødevarer får den kortest mulige vej fra jord til bord



Anne er cand.pæd. og tog med MA til Folkemødet på Bornholm med titlen 'samskaber'. Hendes visitkort var teaseren, der gav hul igennem til kontakter og netværk.



Annette tog med MA-bussen fra København til Kalundborg. Så hvordan Novo Nordisk laver insulin og jobbede. Hun havde slet ikke forestillet sig, at det var et job i produktionen, hun som biokemiker skulle bestride. Men det blev det.



Peter brød ledigheds isolation ved at spørge om et ledigt skrivebord i en kommunikationsvirksomhed. Her skrev han ansøgninger og spiste frokost med de øvrige ansatte. Jobsøgningen kom til at ligne et rigtigt arbejde.



Tina var havnet på den forkerte hylde som sygeplejerske med en master oveni. Hun tog på velfærdsteknologimesse med MA og fik øjnene op for andre jobmuligheder.

Vi kender dig

Forvent at blive genkendt i MA, hvis du har en baggrund inden for humaniora, naturvidenskab, samfundsvidenskab, it, kommunikation, sundhed og pædagogik. Hvad enten du er nyuddannet, lønmodtager, freelancer, projektansat - eller måske driver din egen virksomhed.

MA's ekspertise er at rådgive netop dig. Forvent at blive guidet gennem dagpengejunglen, så du får den økonomiske støtte, du har krav på, hvis du bliver ledig. Og forvent inspirerende sparring og rådgivning, så du finder vejen til dit nye job.

Velkommen.

MA - København

Peter Bangs Vej 30
2000 Frederiksberg
70 20 39 71

MA - Odense

Slotsgade 21B, 4.sal
5000 Odense C
70 20 39 71

MA - Aarhus

Vesterbro Torv 3, 7. sal
8000 Aarhus C
70 20 39 71

MA - Aalborg

Østerågade 19, 3. sal
9000 Aalborg
70 20 39 71

ma-kasse.dk



A-kassen for
humanister og scient.er

tænk større