



Utrechtseweg 310 | gebouw B42 | 6812 AR Arnhem
06 57406100 | info@ afr.nu | www.afr.nu

A woman with curly hair, wearing an orange top, is looking upwards with her head tilted back. She is positioned in the center-right of the image. The background is a light-colored wall with horizontal lines and a grid of small, dark rectangular openings. Overlaid on the image are large, semi-transparent shapes: a large pink semi-circle on the left and a large green semi-circle on the right, both with a circular cutout in the center. A purple circle is also visible on the green semi-circle.

Waar sta jij als
recruiter?



academy for
recruitment



Werk vanuit jouw talent

Recruitment gaat verder dan het werven van personeel. Als recruiter ben jij het gezicht van een, of soms wel tientallen organisaties. Jij zorgt ervoor dat mensen gevonden worden, verbonden worden en dat mensen terecht komen op een plek waar zij zich thuis voelen. Jij bouwt, vormt en creëert teams. Als recruiter kun je veel impact maken op organisaties. Maar hoe vergroot je je impact als recruiter? Waarom ben je eigenlijk recruiter?

De opleiding recruitment professional

Tijdens de opleiding recruitment professional krijg je meer inzicht in waar jouw talent ligt. We maken gebruik van testen en reflexie en kijken samen hoe we jouw talent verder kunnen ontwikkelen. De opleiding is interactief en geeft handvatten die jij in je dagelijks werk kunt toepassen. Je werkt tijdens de opleiding aan het vergroten van de impact die je hebt op je organisatie en op je klanten en kandidaten. Je doet dit door het verbeteren van je presentatie skills, je communicatietechnieken en door kritisch te kijken naar jouw on- en offline gedrag. Kortom: tijdens de opleiding recruitment professional ga jij aan de slag met andere ervaren recruiters om jouw impact als recruiter een boost te geven.

De trainingen

1. Jouw persoonlijke profiel

10/09/2019 - 09:00 t/m 17:00

Als recruiter ben je dagelijks bezig met het werven en selecteren van geschikte kandidaten. Op basis van harde criteria, zachte criteria, motivatie en cultuurfit. Maar wanneer ben je nu eigenlijk een goede recruiter? Goed recruitment begint bij jezelf.

Na afloop van deze eerste lesdag ben jij in staat om:

- Uitleg te geven over the Golden Circle;
- Concreet aan te geven waarom jij recruiter bent (jouw persoonlijke WHY);
- Benoemen welke eigenschappen/vaardigheden jij tijdens deze opleiding verder wil ontwikkelen om een nog betere recruiter te worden.

2. Personal branding

27/09/2019 - 09:00 t/m 13:00

Talent trekt talent aan. Dat maakt dat de eerste indruk van een recruiter zo belangrijk is. Het is het visitekaartje van jezelf, de organisatie die je vertegenwoordigt en tegelijkertijd moet deze 'levellen' met de personen die je wilt aantrekken. Jouw personal brand is een verlengstuk van het employer brand, maar nog veel belangrijker: jouw waarde als recruiter.

Na afloop ben je in staat om:

- In 1 minuut een onderscheidende mondelinge pitch te verzorgen;
- Een onderscheidend en (voor je doelgroep) vindbaar LinkedIn profiel te maken;
- Jouw online netwerk verder uit te bouwen en te onderhouden door contact en content.



3. The candidate experience

27/09/2019 - 13:00 t/m 17:00

De eerste indruk die je maakt is essentieel voor een relatie. Op een arbeidsmarkt waar we moeten vechten om kandidaten is dat niet anders. De eerste indruk moet raak zijn. Zowel op inhoud, op voorbereiding als op onderscheidend vermogen moet de ervaring goed zijn voor de kandidaat. Maar wat is goed? Hoe benader je kandidaten?

Na afloop ben je in staat om:

- Je recruitment activiteiten actief in zowel gedrag als tekst aan te laten sluiten bij de belevingswereld van jouw doelgroep;
- (Passieve) kandidaten actief op een passende wijze te benaderen (op een onderscheidende manier);
- In iedere benaderingssituatie bewust te kiezen voor een directe of indirecte benadering;
- Online content te genereren waarmee je jouw doelgroep kunt binden en boeien.

4. Video recruitment

08/10/2019 - 09:00 t/m 17:00

Tegenwoordig heeft iedereen een smartphone en kan iedereen filmpjes maken. Maar wat is nu eigenlijk het doel van al die filmpjes en wat kun je ermee? Belangrijker nog; wat is de toegevoegde waarde voor je doelgroep? Er zijn legio manieren waarop je als recruiter video kunt inzetten, in elke stap van het recruitmentproces. We leren je de basics voor het maken en editen van video's met je smartphone en geven je tips over geluid, licht en presentatie.

Na afloop ben je in staat om:

- Te vertellen op welke manieren je video voor recruitment doeleinden kunt inzetten
- De toegevoegde waarde van video voor jouw doelgroep te benoemen;
- Het doel en de inhoud van een wervende video te bepalen en omschrijven
- Zelfstandig een korte video op te nemen met je smartphone
- Tijdens de video de basis videotechnieken toe te passen
- Zelf een video te editen met je smartphone



5. Employer branding

29/10/2019 - 13:00 t/m 17:00

Branding is eigenlijk niets anders dan zorgen dat jouw doelgroep zich herkent in jouw bedrijf, in jouw cultuur. Wat maakt jou, je organisatie en jouw opdrachtgever authentiek? En hoe vertaal je dat in beeld, woord en gedrag op een MERKwaardige manier? Geen “wij van WC eend verkopen WC eend” maar echte, eerlijke verhalen waarmee je kunt matchen op cultuur en waarden.

Na afloop ben je in staat om:

- De missie en visie van de organisatie te achterhalen;
- De ziel van een organisatie te achterhalen door de juiste vragen te stellen. Wat maakt een organisatie onderscheidend, waar zit de energie?
- Dit om te zetten naar een inspirerend werkgeversverhaal dat aansluit bij jouw doelgroep.

6. Vacature intake en wervingsadvies

12/11/2019 - 09:00 t/m 13:00

Een wervingsadvies geeft een recruiter regie en schept helderheid naar de opdrachtgever. In plaats van hard te gaan rennen op basis van een functieprofiel, gaan we de vacature intake veel specifieker richten op de doelgroep. Met een goede vacature-intake heb je de helft minder wervingsinspanningen nodig. Je bent een sparringspartner van de klant. Gericht werven is succesvol recruiten!

Na afloop ben je in staat om:

- Vragen te formuleren die jou helpen om de ondergrens van een vacature te bepalen en je in staat stellen zo efficiënt mogelijk te werven en te selecteren;
- Je doelgroep zo op basis van 5 criteria in kaart te brengen;
- Een inschatting te maken van de wervingshaalbaarheid van een vacature en op basis daarvan verwachtingen te managen;
- Je eigen Vacature Inventarisatie Formulier te maken





7. Verleiden met vacatureteksten 12/11/2019 - 13:00 t/m 17:00

Weet jij dat 52% van de werkzoekenden vacatureteksten maar vaag vindt? Dat 9 van de 10 vacatureteksten clichés bevatten en dat 1 op de 3 lezers zich hieraan ergert? We kunnen genoeg redenen bedenken waarom jij als recruiter werk moet maken van je vacatureteksten en vacature-uitingen. Want eerlijk is eerlijk, er is veel meer dan alleen tekst.

Na afloop ben je in staat om:

- Vanuit het wervingsadvies een vacaturetekst op te stellen;
- Een vacaturetekst te schrijven die aansluit bij de belevingswereld van je doelgroep;
- Vacatureteksten/uitingen te optimaliseren voor zoekmachines.

8. Searchtraining 26/11/2019 - 09:00 t/m 17:00

Het pro-actief benaderen van kandidaten is een integraal onderdeel van recruitment en verschilt per doelgroep. Searchen gaat over zoeken met behulp van social media, Boolean Logic maar ook over cv databases en andere slimme manieren om talent te spotten. Hoe vertaal je je VIF in een zoekstring en aanpak die jou in staat stelt om de kandidaat te vinden die je zoekt?

Na afloop ben je in staat om:

- Een searchprofiel op te stellen voor een specifieke doelgroep;
- Een zoekstring te maken om die doelgroep te vinden via Google;
- Meerdere kanalen te gebruiken om jouw profiel te vinden en te binden.

9. Doel(groep)gericht interviewen 10/12/2019 - 09:00 t/m 17:00

Een goed interview is de basis voor een goede match. Dat betekent dat jij als recruiter in staat bent om de leiding te nemen in gesprekken, de competenties van je kandidaat uit te vragen en de meest passende vacatures te overleggen. Hoe ga jij de beste klik maken? Welke vragen stel je, maar nog veel belangrijker? Wat zoekt jouw kandidaat in een baan?

Na afloop van de training ben je in staat om:

- Een gestructureerd gesprek te voeren en doelgericht te communiceren;
- Verschillende type kandidaten en mensen te herkennen en hierop in te spelen;
- Zowel je kandidaat als je klant te overtuigen en aan je te binden.

10. Dilemma's en ethiek 24/01/2020 - 09:00 t/m 13:00

Hoe objectief ben jij als recruiter? De beschuldiging van discriminatie ligt continu op de loer. Hoe ga je om met leeftijdsdiscriminatie of een lijnmanager die een bepaalde etniciteit niet in zijn team wilt. Of wat dacht je van een kickback fee van een bureau, leverancier of een kandidaat die een stuk van jouw fee wil hebben? Hoe ver ga jij om een openstaande vacature in te vullen?

Na afloop:

- Heb je inzicht in de wetgeving op het gebied van privacy en discriminatie
- Weet je hoe je om dient te gaan met discriminerende verzoeken en kun je dit uitleggen aan je opdrachtgever;
- Weet je hoe je voordeel kunt behalen door juist te handelen.

Als recruiter ben je gatekeeper van de cultuur binnen je organisatie



11. Optimaliseren van het recruitmentproces, de ROI van jouw werk

24/01/2020 - 13:00 t/m 17:00

Tijd is geld. De meeste recruiters zijn van nature een tikje chaotisch, ad-hoc, gehaast en creatief. Door inzichtelijk te maken waar je mee bezig zijn en wat dat oplevert kun je een hoop tijd (en geld) besparen. Bovendien is het makkelijker om knelpunten in het recruitment proces te signaleren, en draagvlak voor veranderingen of budget te krijgen van de directie.

Na afloop ben je in staat om:

- Knelpunten in het recruitmentproces herkennen en herstellen;
- Mensen (intern en extern) te sturen en aan te spreken op afspraken;
- Procesmatig te communiceren met je klant/kandidaat;
- Efficiënter te werken.

Hoe efficiënter je werkt hoe meer tijd er is om jouw talenten volop te benutten en meer aandacht te besteden aan jouw klanten en kandidaten.

12. Examen

13/02/2020 - 12:00 t/m 17:00

Deze opleiding wordt afgesloten met een feestelijke dag. Wanneer je deze opleiding succesvol hebt afgerond, ontvang je een certificaat.



De trainers & experts



Ellen van Hierden

Mensen geven vorm en inhoud aan een organisatie, en omgekeerd geeft werk mensen richting en inhoud. Dat is waar ik, Ellen van Hierden, in geloof en wat maakt dat ik iedereen de beste baan gun! Met de Academy for Recruitment zorgen we voor interactieve trainingen en zijn altijd scherp op ontwikkelingen binnen de branche. Graag maken we iedere dag met elkaar de arbeidsmarkt een stukje mooier en beter! Met de trainingen en masterclasses van de Academy for Recruitment geven we tools, vaardigheden en handvatten om dat ook daadwerkelijk te realiseren. Wees nieuwsgierig en durf te ontdekken!



Baukelien van Minnen

Leren is voor mij nieuwe dingen uitproberen, uit je comfort zone stappen, grenzen verleggen. Door nieuwsgierig te blijven, met veel verschillende mensen samen te werken en nieuwe vakgebieden uit te proberen ontdek je steeds nieuwe dingen waardoor je in je eigen vakgebied (en daarbuiten) kunt blijven vernieuwen. Mijn ervaring ligt in recruitment, sales, marketing en technologie. Vanuit die achtergrond adviseer en train ik organisaties en individuen op het gebied van branding, recruitment, arbeidsmarktcommunicatie en persoonlijke ontwikkeling. Ik probeer mensen vooral bij te brengen met een open vizier naar de wereld te kijken, dan zie je namelijk overal kansen. Experimenteer, leer van je fouten en blijf nieuwsgierig.



Arno Hoekstra

“Hoe je met jezelf en elkaar omgaat, is bepalend voor je welzijn & geluk en succes. Mensen en organisaties in hun kracht zetten. De kracht van de combinatie van (positieve) psychologie en bedrijfskunde!” Dat is waar ik, Arno Hoekstra, voor sta. Werken aan competenties voor optimaal functioneren. Gezamenlijk werken aan een productieve, bezielende en betekenisvolle organisatie. Meer dan 35 jaar ervaring in de zakelijke dienstverlening. Ruim 20 jaar als directeur/bestuurder, waarvan 10 jaar in de uitzendbranche.

‘Een goed mens doet wat een goed mens zou moeten doen’, aldus Aristoteles. Het volgen van de modules Dilemma’s en Ethiek en Optimaliseren van het recruitmentproces; de ROI van jouw werk, zal zeker inspireren. Wees nieuwsgierig en durf het morele kompas te ontdekken en je effectiviteit te verhogen!”



Geertruida Zwanenburg

Filmpjes, je komt ze de hele dag overal tegen en je ontkomt er niet meer aan. Reden genoeg dus om ook aan de slag te gaan. Daar help ik, Geertruida Zwanenburg, je graag bij want films maken is wat ik dagelijks doe als mede-eigenaar van een filmproductiebedrijf. Het mooie aan mijn vak is om elke keer weer even stil te staan en aandacht te hebben voor de klant en zijn/haar verhaal want ieder mens of bedrijf is uniek en heeft iets moois waar je weer van leert. Ik help je graag even stil te staan bij wat écht belangrijk is in de boodschap die je wilt overbrengen en hoe je dat goed in beeld kan brengen.



Gordon Lokenberg

20 jaar geleden ben ik, Gordon Lokenberg, gestart in de Recruitmentbranche en werkte zowel aan Agency als aan de Corporate kant. Sinds 2007 train ik recruiters en sales mensen op internetvaardigheden, tevens lanceerde ik in 2009 een van de eerste Mobile Recruitment-apps en won in 2012 de eerste global people sourcing contest. Tegenwoordig ondersteun ik het bedrijf Wescon Sourcing bv, een bedrijf dat is gespecialiseerd in full service recruitment oplossingen en OSINT-kennis en -vaardigheden. Ik ben altijd op zoek naar de volgende trends op het gebied van recruitment en sourcing.



Hermine Horstman

Mensen hebben soms net even een duwtje in de rug nodig om te ontdekken wie ze zijn en waar ze blij van worden. In mijn trainingen wil ik graag inspireren en enthousiasmeren. Tijdens mijn trainingen creëer ik een ontspannen sfeer waarin ik met humor mensen praktische kennis, tips en trics aanreik om hun werk professioneler en effectiever uit te voeren. Ik word altijd weer blij als mijn deelnemers aan het einde aangeven dat ze veel geleerd hebben en er naar uitkijken om de geleerde kennis in praktijk te brengen. Nog leuker is het als ze na een aantal maanden laten weten welke vervolgstap ze hebben gemaakt in hun loopbaan. Dat inspireert mij dan weer enorm.



Wil jij meer impact maken als recruiter?

Volg de opleiding Recruitment Professional

Deze opleiding is geschikt voor iedereen die werkzaam is als recruiter. Je moet de trainingen toe kunnen passen in je dagelijkse werkzaamheden. Daarnaast is het van belang dat je een sparringpartner kan zijn voor je medestudenten. Dus of je nu een half jaar werkzaam bent als recruiter of 5 jaar, de recruitment professional opleiding zorgt er voor dat jij (weer) impact maakt als recruiter.

Studiebelasting

- Aantal lessen:** De studie bestaat uit 11 trainingen en 1 examendag.
Iedere training duurt 4 tot 8 uur.
- Vorbereiding:** Daarnaast krijg je een voorbereidende opdracht, deze duurt gemiddeld 2 uur.
- Portfolio:** Je bouwt niet te vergeten aan je portfolio, gemiddeld duurt dit 2 uur per training

Kosten

Opleiding: De kosten van deze opleiding bedragen 2995,- dit is exclusief lesmateriaal. Hiervoor krijg je een deeltijdopleiding, met een looptijd van een half jaar. Daarnaast krijg je tot een maand na afloop van de opleiding, toegang tot een online leeromgeving. En op de lesdagen die extern op locatie zijn word je een gratis lunch aangeboden.

Lesmateriaal: Het lesmateriaal en de locatie bedragen 350,-.

Wil je meer informatie?

Neem dan contact met ons op.

T: 06 - 57406100

E: info@academyforrecruitment.nl

