

VIRKSOMHEDSKONTAKT

Suppleret med eksempler på værktøjer/modeller

Kvalificeret henvendelse

- Lav en SWOT på virksomheden og den kandidat du henvender dig med?
- Spot de fordele du hæfter dig ved, ved både virksomheden og kandidaten.
- Brug evt. Why, how, what I din præsentation til virksomheden.
- Vær overbevist om at det er en meningsfuld henvendelse og stå 100% ved det – Ellers henvend dig ikke.
- Hvad eller hvem henvender du dig med?
- Hvad er den gode ide eller det gode produkt?
- Hvilke elementer gør at det er en god ide eller et godt produkt?
- Det skal være så simpelt, meningsfuldt og oprigtigt

God ide eller godt produkt

- Henvender du dig med en god ide som kan blive til et godt produkt?
- Henvender du dig med et godt produkt som kunne være en god ide?
- Henvender du dig med en kandidat som på grund af en god ide, kunne blive til en god medarbejder?
- Henvender du dig med en god kandidat som kunne være en god ide at ansætte?

Professionalisme

- Vær ærlig og ligefrem fra start – Det handler om at komme ind til kernen med det samme og skabe tryghed.
- Vis at du brænder for det og udstrål din passion.
- Følg altid op, pres pænt for et svar, men ikke for et ja.
- Behandl alle perfekt – De kunne blive dine kunder senere – Du networker, selvom du ikke afsætter.

SWOT / Afdækning af forudsætninger

Strengths	Weakness
Opportunities	Threats