

# HANDLEPLAN FOR DIN JOBSØGNING

KICKSTART DIN  
KARRIERE

BOOST DIN JOBSØGNING



# HVAD ER EN HANDLEPLAN?

Din konkrete dag til dag, uge til uge, måned til måned handleplan er din rettesnor, din guide, din metode til at sætte din jobsøgnings-strategi praktisk i spil. Se det som din "kalender", din how-to-planlægning, din guide på din rejse i din jobsøgning.

## FORDELE & STYRKER VED EN HANDLEPLAN

Du får brugt din jobsøgnings-strategi og får sat en helt konkret plan bag denne. Og udlevet den i praksis, så den ikke kun er bogstaver på dit mind map.

Din handleplan er din struktur og målene for dine ideer og ønsker. En plan for dine mål og skitsering til, hvordan du gerne nå dem.

En handleplan viser dig din strategi, dine drømme - og gør, at du skal forholde dig til, hvordan du vil nå strategien og drømmene i praksis dag for dag til du får job.

En handleplan giver dig en metode, til at få styr på alle dine tanker, ønsker og ideer.

En handleplan er dit arbejdsværktøj, når du står op hver morgen og skal igang med dagens arbejde.

Din trin for trin guide - det du kan læne dig op af i dit daglige arbejde for at komme videre i nyt job.

# INPUTS TIL DIN HANDLEPLAN

Jeg anbefaler at lave en handplan for fx 4 uger af gangen - uge for uge, dag for dag. Skitser op 4 uger frem - så kan du altid justere.

Tape 4 stykker A4-papir sammen og lav din plan der, køb en lækker stor notesbog, lav den digital i fx Canva eller andet, der inspirerer dig.

Lad andre følge med i din handleplan på de sociale medier - hvis du fx søger sparring eller ligesindede.

Sørg for at alle dine mål - både små og store er med i din handleplan.

Husk at indlægge mig-tid i din handleplan - så du kan geare ned og samle fornyet energi.

Sørg for variation i din handleplan - så der både er udadvendte og mere fordybende aktiviteter i planen.

Husk at lave din plan fleksibel, så du altid har mulighed for at justere.

1

Prøv at udfordre dig selv lidt - kig på ude-af-komfort-zonen elementer fra din strategi - og få dem med i handleplanen

2

Husk at prøve noget nyt - hvis du ønsker et andet resultat, end det du plejer at få -skal du prøve noget nyt og anderledes.

## IDEER

Din strategi er dit landkort og din handleplan kan du dermed se som "din rejseguide".

Gør status hver fredag fx - spørg dig selv, hvor godt din handleplan har fungeret denne uge - og tilpas det, der skal tilpasses. På den måde optimerer du hele tiden din handleplan.

Husk at evaluere på din strategi løbende - og derefter også evaluere og tilpasse din handleplan.

Få andre til at give dig inputs og feedback på din strategi og din handleplan - del det med andre. Helst en gruppe jobsøgende, der forstår dig.

# BRAINSTORM PÅ DIN HANDLEPLAN

- Sæt dig med dit mindmap med din jobsøgningsstrategi - få den med ind i dine inputs/ brainstorm på din handleplan.
- Planlæg gerne fx op til 10 ansøgninger ind hver uge - det er det, der skal til for at komme gennem måleøjet. Hvis du har et gennearbejdet råmateriale i form af professionelt cv, kompetenceprofil og ansøgning til dine forskellige fagprofiler, så kan du snildt få 10 ansøgninger afsted. Jo mere du søger, jo mere øger du chancerne for samtaler og jobs. Det er jo trods alt det, det handler om. Se næste modul om den skarpe ansøgning.
- Skriv alle de brancher og stillinger ned, du gerne vil ind i. Få dem med ind i din plan, hvis de ikke er i din strategi i forvejen.
- Særligt en strategi med uopfordrede ansøgninger er værd at fokusere på.
- Husk optimering af din LinkedIn-profil/ aktivitet som en del af din plan.
- Husk som en del af din plan - aflever dine ansøgninger selv - det virker!
- FOKUS: De fantastiske jobsøgnings-værktøjer - arbejdsgiver skal blive imponeret og bruge ekstra tid på dine materialer. Brug meget tid på dette punkt - det er det primære og altafgørende element i din plan/ strategi.



Det primære i din handleplan er at udarbejde SALGSBARE VÆRKTØJER til din jobsøgning

Sørg for flot layout og gennearbejdet indhold til kompetenceprofil, cv og ansøgning.

Det er de værktøjer, der skal sælge dig spot on ind til jobbet. Uden dem, kan du ikke synliggøre dig selv.

# MERE BRAINSTORM PÅ DIN HANDLEPLAN

- Har du overvejet virksomhedspraktik eller løntilskud til at slå døren ind til en ordinær stilling - jeg fik min første ordinære stilling via løntilskud - og et sporskifte gennem 4 ugers virksomhedspraktik. Metoderne virker, hvis bare du bruger dem strategisk og med omtanke. Drop tanken om at du "arbejder gratis" - nej - det er en WIN WIN og du skal selv sørge for at få noget udbytte retur - erfaring, ny viden - og evt åbning til ordinær ansættelse.
- Har du overvejet opkvalificering - i form af kurser eller evt en helt ny uddannelse? Tænk på, at vi sandsynligvis skal arbejde til vi bliver 70 - der er mange år at give af - og hvis en ekstra uddannelse - fx indenfor fag, hvor der er mangel på medarbejdere eller kompetencer - kan give dig fast arbejde - er det så ikke værd at overveje? Mærk efter.
- Har du støvet de gamle drømme af - hvad har du ikke prøvet, som du egentlig gerne vil ud og prøve af? Lad være med at begrænse dig selv!
- Det allervigtigste - husk at tænk ud af boksen! Du kommer ingen vegne med kun at gå den traditionelle, trygge vej. Du skal kaste dig ud i nye tid, der er modige og som gir' sommerfugle i maven.



En god øvelse kan være FREMTIDS CV'ET - hvis du ikke fik lavet det på modulet med strategi.

Sæt dig ned med dit CV. Skriv det om - og skriv dig selv og din fagprofil ind i fremtiden - ind i det, du drømmer om. Skriv din fremtid.

Spørg så dig selv, hvordan du kommer hen til drømmen. Og gå så i gang, uanset hvilke forhindringer, der er, så kan de løses.

# INNOVATION I DIN HANDLEPLAN

Her gælder præcist det samme, som jeg har skrevet i forbindelse med jobsøgnings-strategien.

Når du tager ud og afleverer kompetenceprofil, cv og ansøgning, så find på noget kreativt - pak det fx i en kasse med konfetti eller andet kreativt. Eller hæft det på en ordentlig "buket" oppustede balloner i farvede snore.

Virksomheden vil huske dig for det, du gør anderledes - og i jobsøgning gælder det om at skille sig ud! Du skiller dig især ud, hvis du har gjort meget ud af indhold og det visuelle i din kompetenceprofil, dit cv og din ansøgning - hvis det er autentisk og afspejler dig. Hvis sproget er godt og du sælger dig selv skarpt og med omtanke. Vis dem, at du er oprigtigt interesseret i dem og deres virksomhed. Lav en jobsøgnings-video - fx en musikvideo eller andet sjovt - når der gør, at arbejdsgiver får særligt øje på dig. Den slags går viralt på LinkedIn!

Lav også et bud på en række tiltag, du gerne vil lave i virksomheden, der kan resultere i helt konkrete forbedringer eller besparelser. Den slags kan virkelig gøre indtryk og vise arbejdsgiver, at du har gjort din research og har sat dig ind i sagerne. Vis arbejdsgiver at du ganske simpelt er uundværlig!

**BONUS:** List op for arbejdsgiver, hvor du kan sætte ind og skabe resultater. Tænk innovativt - hvad kan du se, at virksomheden har brug for at innovere? Hvad er det, der halter? Hvad er deres visioner? Hvad kan du gøre i forhold til dette? Fx på baggrund af din uddannelse, din erfaring, dine særlige talenter og evner. Udarbejd alt dette i en effektiv kompetenceprofil og aflever det til den øverste direktør. Gå direkte til toppen - til dem, der har indflydelse!

# SÅDAN GØR DU TRIN FOR TRIN

Spids pennen og sæt dig med din laptop, ved din PC eller oldscool-wise med en planche og nogle fede tuscher – og begynd at sætte struktur og mål på dine tanker, dine ideer, dine ønsker, ambitioner og mål. Tænk ud af boksen.

Lav en MINDMAP/ HANDPLAN. Eller som sagt, køb en notesbog eller lav et stort stykke papir.

Skriv de næste 4 uger op – eller 8 eller 12. Du bestemmer.

Du kan også vælge at købe en kæmpe stor kalender og skitsere dine uger og indholdet op der. Hæng det op, så du kan se det hele tiden. Og sæt igang.



# SÅDAN BRUGER DU DIN HANDLEPLAN I PRAKSIS

Din handleplan skal bruges i praksis - eller er den ingenting værd. Så står op og sæt handling bag hver dag.

Med en variation af aktiviteter i din handleplan er du godt på vej. Husk fx gåture og brainstorm på forskellige elementer, som en del af din handleplan.

Gå videre til næste online kursus om LinkedIn og gør platformen til en del af din handleplan.

God fornøjelse!



# EKSEMPEL PÅ HANDLEPLAN

## CASE-STORY - MENTOR GRITH LYGUM

i 2016 mistede jeg mit drømmejob som mentor. Min arbejdsplads gik konkurs. Jeg røg ud i en karriere-identitetskriser. Samtidig sprang løftesenen i min venstre skulder - så jeg var både sygemeldt og opsagt på én gang. Det fik mig til at reflektere.

Jeg mærkede faktisk, at jobbet som mentor var for hårdt og for psykisk belastende med 2 små børn derhjemme. Jeg besluttede mig for et sporskifte og satte alt ind på at skulle være jobkonsulent eller koordinerende sagsbehandler. Jeg var ikke faglært men autodidakt.

Jeg lavede en strategi og søgte måske 10-12 stillinger om ugen. Et af de steder jeg fik afslag ringede jeg op og spurgte ind til afslaget. Det førte til at jeg blev inviteret til en samtale - og pludselig havde jeg tilbud om 4 ugers virksomhedspraktik, der førte til 2 måneders vikariat - og pludselig var jeg på en arbejdsplads - og der blev jeg i 1,5 år og fik lov til at få efteruddannelse og lave projektarbejde. Projektarbejde der skulle udvikle sig og blive det til Kickstart Din Karriere er i dag.

Så intensivt søgning, praktik og opkvalificering ind i en anden type.

- Gør noget modigt - ring op og tal med arbejdsgiverne!
- Brug fx virksomhedspraktik, løntilskud, jobrotation eller virksomhedsbesøg til at slå døren ind.
- Brug dit netværk - spørg om du må komme med udvalgte fra dit netværk med på arbejde og lære deres fag og deres virksomhed at kende - det kan vise sig at give pote.
- Husk at søg intensivt - du kommer ingen vegne med 2 stk om ugen.
- Tænk sporskifte, brancheskifte, opkvalificering - tænk nyt.

# EKSEMPEL PÅ HANDLEPLAN

## CASE STORY - SÆLGER FREDERIK ØDUM

Frederik havde været 20 år som sælger i detailhandel, i større amerikanske virksomheder og som trader. Han mærkede mere og mere at det værdibaserede salg betød mest for ham - og følte sig ikke på rette hylde.

Frederik genoptog en gammel drengedrøm og gik målrettet efter en stilling indenfor ejendomshandel. Han fik udarbejdet skarp kompetenceprofil, optimalt CV og ansøgninger - og lavede en strategi, hvor han et par gange om ugen kørte Sjælland tyndt og tog personligt ud og aflevere specifikke eller uopfordrede ansøgninger hos ejendomsmæglerne.

Det gjorde stort indtryk hos mæglerne - og ofte fik Frederik en samtale på stedet - og fik talt sig ind i de muligheder, der kunne være. Sådan fik Frederik ansættelse hele 2 gange - men mistede desværre jobbet igen under Covid pga omstruktureringer. Nu er han igang med samme strategi igen - og Frederik bliver ved til drømmen om at blive uddannet ejendomsmægler bliver en realitet.

Strategien er opsøgende søgning, personlig direkte samtale og værktøjer,

- Tag ud og tal med arbejdsgiverne, præsenterer dig - og sørg for at have virkelig gennemarbejdet ansøgning, cv og kompetenceprofil med - det virker.  
Ofte vil du kunne få en samtale ud af det!
- Intensiv søgning - flere gange om ugen.
- Brug tid på at få lavet dine salgs-værktøjer, opsøg viden, gør dig umage, lyt og kig på, hvad professionelle karriererådgivere anbefaler. de

