



Jobsøgningskonceptet "Jobparat start"

Formålet med "Jobparat start" 8 ugers forløb er, at deltagerne skal i ordinært arbejde så hurtigt som muligt. Dette sker ved at tilbyde deltagerne operationelle værktøjer til jobsøgning, tilpasset nutidens og fremtidens arbejdsmarked. Konceptet har for tidligere deltagere medført, at hele 69% er kommet i ordinært arbejde.

"Jobparat start" forløbet er et jobsøgningskoncept, hvor deltagerne organiserer sig selv i en "virtuel virksomhed" (gruppe) med faste og forpligtende rammer og klare forretningsmæssige målsætninger.

Der arbejdes med afklaring af deltagernes egne faglige og personlige kompetencer, jobmål og personlig markedsføring i jobsøgningen samt etablering af relevante kontakter til virksomheder og netværk.

Deltagere mødes tre dage om ugen fra 9.00-14.30. Jobsøgningen styrkes med undervisning en gang om ugen, i effektive ansøgninger, hvordan brænder man igennem til en jobsamtale, skriver bedre cv'er og ansøgninger, LinkedIn-rådgivning og meget andet. Man får boostet sit selvværd. Der er faste vidensdage med kompetente eksperter på jobsøgningsfronten og workshops, hvor erfaringer og resultater bliver sat i perspektiv. Medarbejdere er til rådighed for at hjælpe med spørgsmål, vejledning og rådgivning. Der tilbydes også 1:1 sparring samt coaching.

Der skabes og udvikles netværk, relationer til virksomheder, rekrutterings- og vikarbureauer. Vi deler kompetencer, netværk og ressourcer med hinanden og udvikler den enkelte jobsøgers færdigheder indenfor præsentation og networking.

Forløbet består af to faser af hver en måneds varighed. Hele forløbet foregår i et virtuelt "virksomheds-setup", hvor deltagerne organiserer sig ud fra deres respektive kompetencer og udgør virksomhedens organisation i perioden for forløbet.

Fase 1: Fundament

- Præsentation af holdet
- Forløb, praksis, sparring
- Kompetencer i spil
- Event planlægning
- Udarbejdelse af CV

Fase 2: Jobmål og karriere:

- Deltagerne får viden om redskaber til effektiv kommunikation
- At deltagerne lærer at imødegå indvendinger og forbehold samt eksempelvis eget negative mindset og præstationsbegrænsende holdninger og overbevisninger, og de lærer at beskrive sig selv fagligt, og formidle den værdi, det udbytte og den resultatskabende de med deres kernekompetencer vil kunne byde ind med til virksomhedens gevinst.

