

SENIOR X CHANGE



De weg naar nieuw werkplezier

Je staat er even naast. Na jaren goed functioneren moet je op zoek naar een nieuwe baan. Je moet je opnieuw bewijzen.

Hoe kom ik er weer tussen? Welke kant wil ik op? Hoe ontdekken anderen mijn mogelijkheden? Hoe vertel ik wat ik wil en wat ik kan? En vooral: Hoe krijg ik die baan waarmee ik weer uit de voeten kan!

Vragen waar je in je eentje misschien niet goed raad mee weet. Maar samen kunnen we duidelijk méér. Met een goed plan zetten we de stappen die jij nodig hebt. Positief en resultaatgericht.

Deventer Kapjeswelle 6

0570 - 64 44 55

Twello Rijksstraatweg 101

info@seniorxchange.nl

Raalte Zwolsestraat47

www.seniorxchange.nl

Hoe werkt SeniorXchange ?

We kunnen alleen werken met gemotiveerde en eerlijke mensen. Daarom onderzoeken de klant en wij in een open kennismakingsgesprek vooraf of we met elkaar een intensieve samenwerking aan willen gaan.

Ontdek je kwaliteit en passie

We verhelderen de motivatoren en (on-)mogelijkheden van de klant. Uitgangspunt vormen de coachingsgesprekken. Deze worden ondersteund door de inzet van eigen instrumenten (o.a. Keuzekompas) en testen van derden (o.a. ORGA). Indien wenselijk wordt een samenwerkende deskundige, zoals een psycholoog of ARBO-arts ingezet.

Vanuit een terugblik op vroeger werk, een inventarisatie van interesses en eerdere ervaringen wordt het zoekveld voor nieuw werk allereerst verbreed.

We onderzoeken de dieper liggende behoeften en remmingen van de klant. De persoonlijke omstandigheden en gewenste veranderingen komen aan bod. Hieruit ontstaat een scherp persoonlijk profiel dat aangeeft wat je goed kunt en graag wilt, welke taken, branches, werkomstandigheden mogelijk, gewenst of noodzakelijk zijn.

Formuleer je ambities

Dan versmallen we het zoekveld steeds verder tot de banen overblijven die aansluiten bij de mogelijkheden en échte wensen van de klant. Hierbij wordt o.a. gebruik gemaakt van contacten met branchekenners, vacatureonderzoek en eventueel waardering van de aanwezige opleiding en ervaring. Nieuwe toekomstbeelden krijgen vorm. De klant ontdekt wat aanspreekt en afstoot, merkt waar de uitdaging ligt om nog eens diep te gaan.

**Leer jezelf met zelfvertrouwen
te presenteren**

De klant leert zich met zelfvertrouwen te profileren als de persoon die in het gekozen zoekveld of de beoogde baan voor een toegevoegde waarde kan zorgen. Hiervoor wordt de communicatievaardigheid geoefend met o.a. rollenspellen en wordt geleerd wat netwerken inhoudt.

De klant brengt zijn eigen netwerk in kaart en start de eerste netwerkgesprekken. Naarmate de beoogde baan en werkgever duidelijker worden, schakelen we ons eigen netwerk in.

**Laat je als kwaliteitsproduct
in de markt zetten**

Via de netwerkgesprekken van de klant en actieve benadering van ons eigen netwerk brengen we de klant aan tafel bij werkgevers waar een baan verworven kan worden. Het CV en een schriftelijke motivatie stellen we samen op. De sollicitatiegesprekken bereiden we voor en bespreken we na.

Na aanvang van een dienstverband verzorgen we "coaching-on-the-job". Soms doen zich knelpunten voor die snel herkend en opgelost kunnen worden. Te denken valt aan de gevoelde belasting na een periode van relatieve rust, gewenningsproblemen in een totaal nieuwe omgeving of een ongemakkelijke aansturing door een jongere leidinggevende. We helpen onze klant en de nieuwe werkgever om het dienstverband te laten slagen. We maken de klus samen af!

Kom in actie

Terug aan het werk: re-integratie

Mensen die over de helft van hun loopbaan zijn, schatten hun kans op het vinden van werk vaak laag in. De werkloosheid groeit en ze hebben zichzelf al lang niet meer hoeven “verkopen”. Ze hebben het gevoel niet meer te kunnen concurreren met jongeren. Ondanks al hun kennis en ervaring denken ze niet aan de gevraagde eisen te kunnen voldoen.

Dan is het nodig het zelfvertrouwen terug te vinden en te leren zich professioneel te presenteren. Wij helpen daarbij. We leggen het contact met de arbeidsmarkt en laten onze klant ervaren dat er wel degelijk kansen zijn. Als levensfasespecialist geven we zicht op een baan die goed aansluit bij de eigen wensen en mogelijkheden. Die recht doet aan de benodigde balans tussen werken en leven.

IRO-traject

Wie daarvoor toestemming krijgt van UWV Werkbedrijf, kan bij ons terecht voor een compleet IRO-traject. Jouw doel is ons doel: weer lekker werken en een toekomst met perspectief. Maar dat gaat niet vanzelf. Het vinden van een goede baan is net topsport: ambitie en aanleg zijn niet genoeg. Je zult er stevig tegenaan moeten en zonder je eigen coach kom je er niet!

Wat doen we? Eerst vertel je ons je situatie: waar sta je, wat is er gebeurd, hoe wil je verder. Wij helpen je je wensen en mogelijkheden helder te krijgen. Je formuleert met onze steun een realistisch en aantrekkelijk doel. Dan zetten we samen stappen om dat doel te verwezenlijken. Omdat je uniek bent, is dat een heel persoonlijke mix van activiteiten. Onze brede expertise en toegang tot een uitgebreid netwerk van vakspecialisten ondersteunen je daarin. We ontdekken wat je nu eigenlijk écht wilt en kunt, slijpen beslissende vaardigheden aan en brengen je in contact met, voor jou, de juiste mensen.

Per persoon is het puur maatwerk in een vertrouwelijke ambiance. We hebben vanuit onze eigen levenservaring een brede kijk op de arbeidsmarkt. Zo houden we bij de uitvoering van een IRO-traject, altijd nadrukkelijk de keuze open voor een zelfstandig ondernemerschap of de overstap naar een andere sector. Niet voor iedereen is dat de aangewezen weg, maar het werkt wel als prima eye-opener en geeft een frisse kijk op de toekomst.

Benieuwd? Kijk op www.seniorxchange.nl en bel voor een vrijblijvend gesprek