# **lob 8 netwerken**

3. goede indruk achterlaten

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **OPDRACHT** | **14** | **STAR-methode** |

In de onderstaande tabel staan eigenschappen/competenties. Hier staan steeds 5 vragen bij die een sollicitatiecommissie aan je zou kunnen stellen.

Kies 2 eigenschappen/competenties uit. Gebruik de STAR-methode. Formuleer jouw antwoorden.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Vragen | Mijn antwoord |
| **Ambitieus** | Wat zijn je plannen voor je loopbaan? Wat wil je over vijf jaar bereikt hebben? Wat over tien jaar? Hoe past de functie waar je nu op solliciteert in deze plannen? |  |
| Hoe belangrijk vind je positie en status? Wil je een voorbeeld noemen waaruit dat blijkt? |  |
| Welke ideeën had je over je carrière toen je pas van school kwam? |  |
| Wat heb je gedaan om je studie succesvol af te ronden? |  |
| Wat heb je gedaan om een interne promotie te krijgen bij je vorige werkgever? |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Vragen | Mijn antwoord |
| **Omgaan met conflicten** | Beschrijf eens een recent zakelijk meningsverschil of een conflict. Hoe ben je daarmee omgegaan? Wat was het resultaat? |  |
| Beschrijf eens een situatie waarin je een conflict had met iemand anders. Wat wilde je bereiken? Hoe is het tot een oplossing gekomen? Wat was jouw rol en opstelling daarin? |  |
| Kun je een voorbeeld geven van een situatie waarin je tactvol hebt gehandeld in een conflict? Waar bestond dat tactvolle uit? |  |
| Zijn er situaties geweest waarin je voet bij stuk hebt gehouden? Welke consequenties heeft dat voor de verhoudingen met de andere partij gehad? |  |
| Is het bij een conflict wel eens voorgekomen dat je je hebt laten gaan? Wat ging er mis? Hoe had je het kunnen voorkomen? |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Vragen | Mijn antwoord |
| **Klant-gericht** | Beschrijf een situatie waarin je meer service verleend hebt dan strikt genomen van je gevraagd werd. Waarom deed je dat? Hoe reageerde de klant? |  |
| Je hebt vast wel te maken gehad met lastige of onredelijke klanten. Geef een voorbeeld van een situatie die je hebt meegemaakt. Hoe heb je gehandeld? Wat was het resultaat? Wat zou je de volgende keer anders doen? |  |
| Met welke klant heb je de beste relatie? Hoe is die relatie tot stand gekomen? Wat was daarbij jouw inbreng? |  |
| Wat doe je om op de hoogte te zijn van klantwensen? Heb je wel eens gezorgd voor aanpassingen in het aanbod of de dienstverlening omwille van die klantwensen? |  |
| Kun je een situatie beschrijven waarin je een klant hebt geholpen zijn wensen beter te definiëren? Hoe heb je dat aangepakt? Wat vond de klant daarvan? |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Vragen | Mijn antwoord |
| **Oplos-sings-gericht** | Beschrijf hoe je te werk bent gegaan bij de oplossing van een probleem dat je in je werk bent tegengekomen. Wat was het resultaat? |  |
| Geef een voorbeeld van een situatie waarin je voor een snelle oplossing voor een probleem hebt gekozen. Wat was je motivatie om het probleem niet eerst tot op de bodem uit te zoeken? |  |
| Is het wel eens voorgekomen dat een probleem een andere oorzaak had dan je aanvankelijk dacht? Wat was de reden dat je dat niet eerder wist? |  |
| Beschrijf een situatie waarin je een probleem klantgericht hebt opgelost. Wat was de reactie van de klant? |  |
| Geef een voorbeeld waarin je achteraf bezien een probleem te grondig of juist niet grondig genoeg hebt aangepakt. Wat waren daarvoor de redenen? |  |

Vorm tweetallen. Stel elkaar de gekozen vragen. Geef antwoord alsof je in een sollicitatiegesprek zit.