

Velkommen >

Uopfordret jobsøgning –
hvad, hvorfor og hvordan...

Program

Formål

- At blive klogere på uopfordret jobsøgning, hvad kræver det?
- Faglig autoritet – definér dig selv og din faglighed
- At præsentere metoder, der kan anvendes til uopfordret jobsøgning
 - Kampagnetilgang
 - Idé- og løsning – fra pitch til pitch
 - Aktivering af netværk – arbejde taktisk med referencer

Hvem kan du møde i Karriere & kommunikation?

Spørg os om

- CV & ansøgning
- Karrieresamtaler & sparring
- Vejledning om virksomhedspraktik, løntilskud & aktivering
- Fællessamtaler
- Workshops & events



Henrik Hansen, Kbh.



Søren Cronwald, Kbh.



Rasmus Hengstenberg,
Kbh.



Hanne-Mari, Kbh.



Jens Braarup, Aarhus

Refleksion



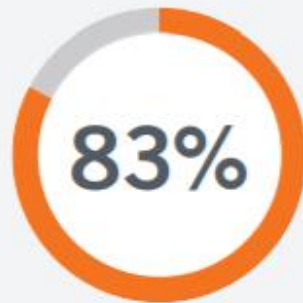
Hvilke fordele er der ved uopfordret jobsøgning?

Fordele ved uopfordret jobsøgning

- Du er ikke i konkurrence med 2-300 andre ansøgere eller flere...
- Du definerer selv dine jobmarkeder
- Du vælger selv, hvilken metode der passer dig

- Du kan sætte tidshorisont på dine indsatser, evaluere og tilpasse indsatser
- Du kan forholde dig pro-aktivt til muligheder i stedet for re-aktivt til "døde" stillingsopslag
- Du kan booste din produktivitet – større volumen på din jobsøgning
- det er dig der styrer din jobsøgning

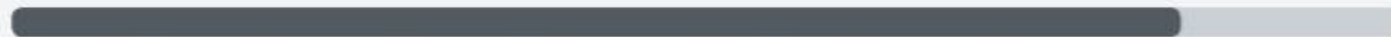
Uopfordrede ansøgninger



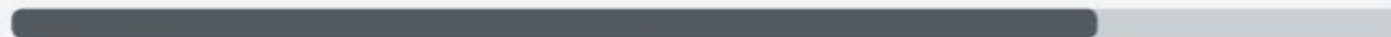
af arbejdsgiverne
tilkendegiver, at det
ER muligt at søge
uopfordret hos dem.



foretrækker at blive kontaktet
uopfordret **gennem de formelle
kanaler** i form af firmaets
fællesmail (29%) eller firmaets
HR-system (24%).



84% af virksomhederne **læser oftest** en uopfordret ansøgning.



78% vurderer, at de som **virksomhed har gavn af** uopfordrede ansøgninger.



66% af **arbejdsgiverne ville selv bruge** uopfordrede ansøgninger, hvis de skulle
ud og søge job.

Uopfordret jobsøgning som rekrutteringskanal:

Uopfordret jobsøgning – hvordan bruges det af arbejdsgiverne?

31,9% af arbejdsgiverne har ansat på denne baggrund af uopfordrede ansøgning.

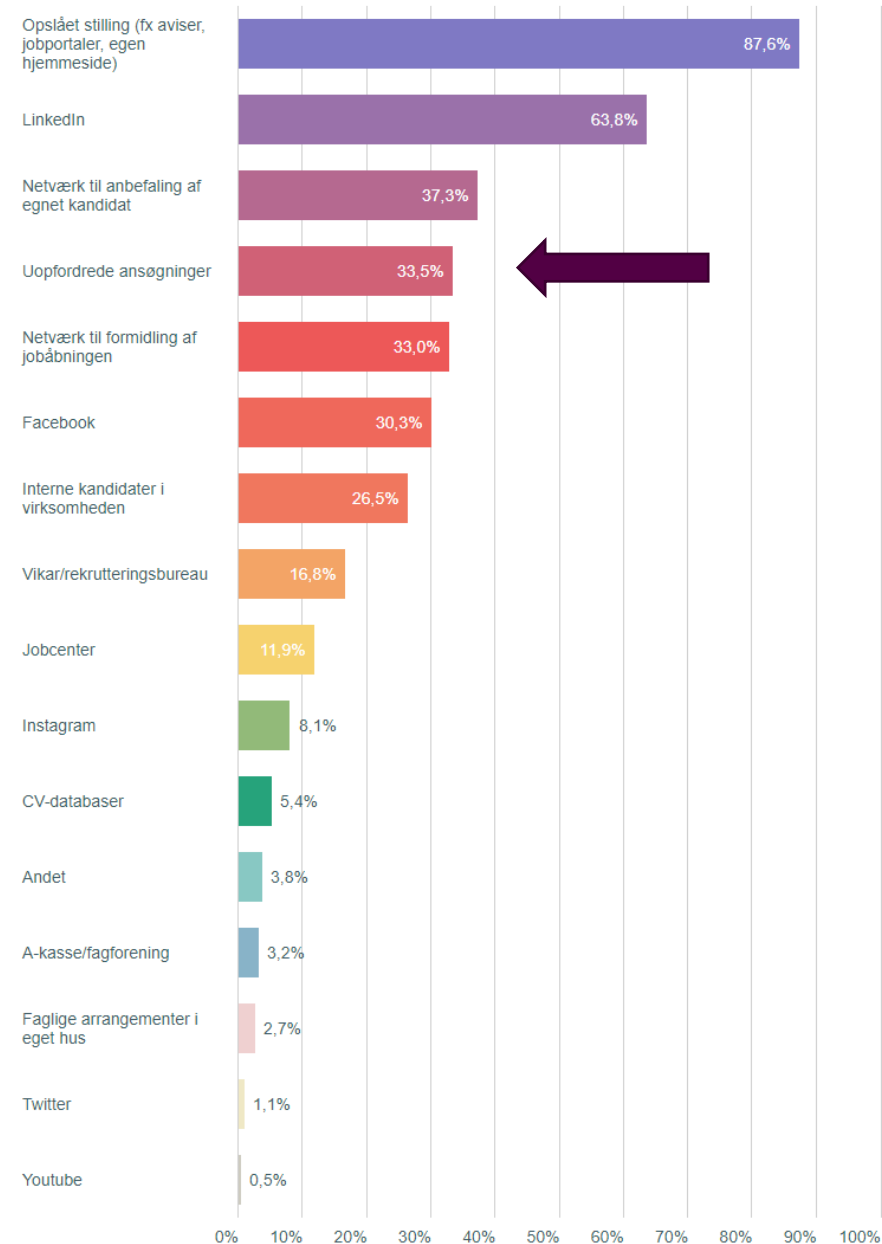
13,4% ikke har modtaget uopfordrede henvendelser hvilket indikerer et uforløst potentiale.

Uopfordret jobsøgning – Freelancer/selvstændig?

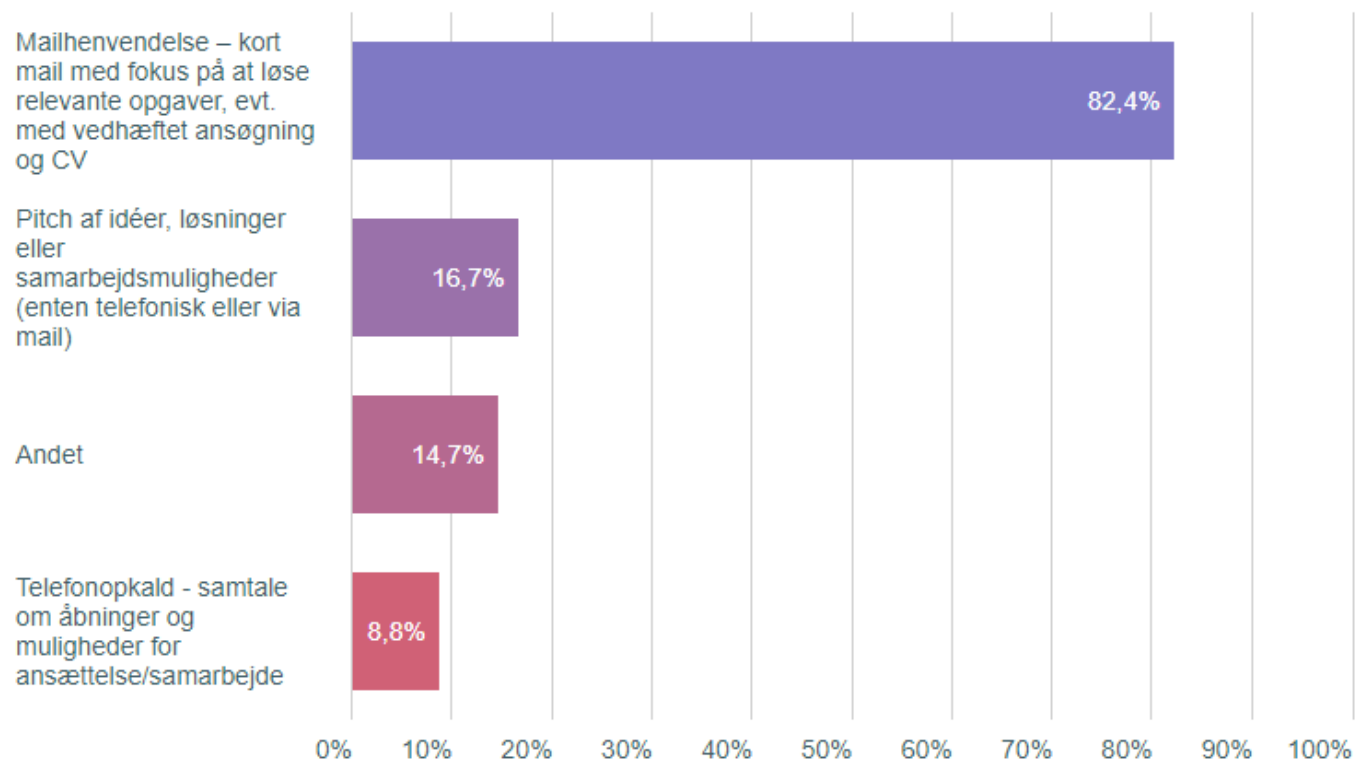
23,6% af arbejdsgiverne har fundet de freelancere og selvstændige, de benytter til opgaveløsning, på baggrund af en uopfordret henvendelse.

<https://ajks.dk/rekrutteringsanalyse-2022>

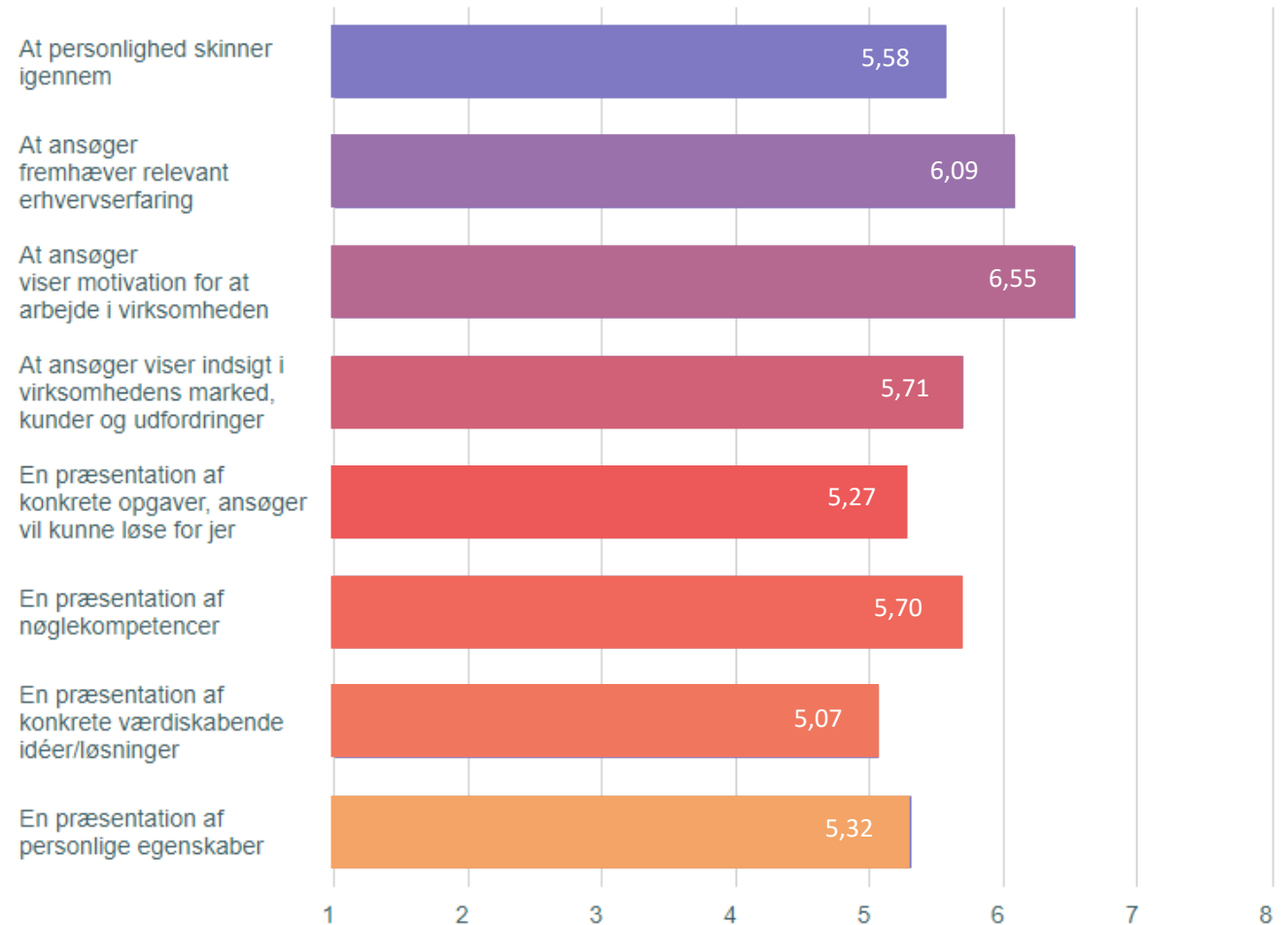
<https://ajks.dk/freelanceundersogelse-2022-0>



Hvilke typer uopfordret jobsøgningstilgang foretrækker i?



Hvad vægter I, i uopfordrede henvendelser/ansøgninger? (point fra 1-8)



<https://ajks.dk/rekrutteringsanalyse-2022>

Timing, målrettet og motiveret!

”Timing betyder noget. Og så at ansøgningen er skræddersyet til os-at jeg kan mærke at motivationen for at arbejde for os og med det, vi beskæftiger os med, er på plads. Det, der også virker, er, at der er præsenteret nogle spændende kompetencer som jeg kan se, at jeg enten mangler i mit team eller kunne få brug for på sigt.”

Signe Holme Head of Communications hos Planbørnefonden

Uopfordret jobsøgning og GDPR

”Må opbevares så længe det ønskes.
Må deles med og læses af alle
rekrutteringsansvarlige ”



De to vigtigste "salgsargumenter" i en uopfordret ansøgning

1

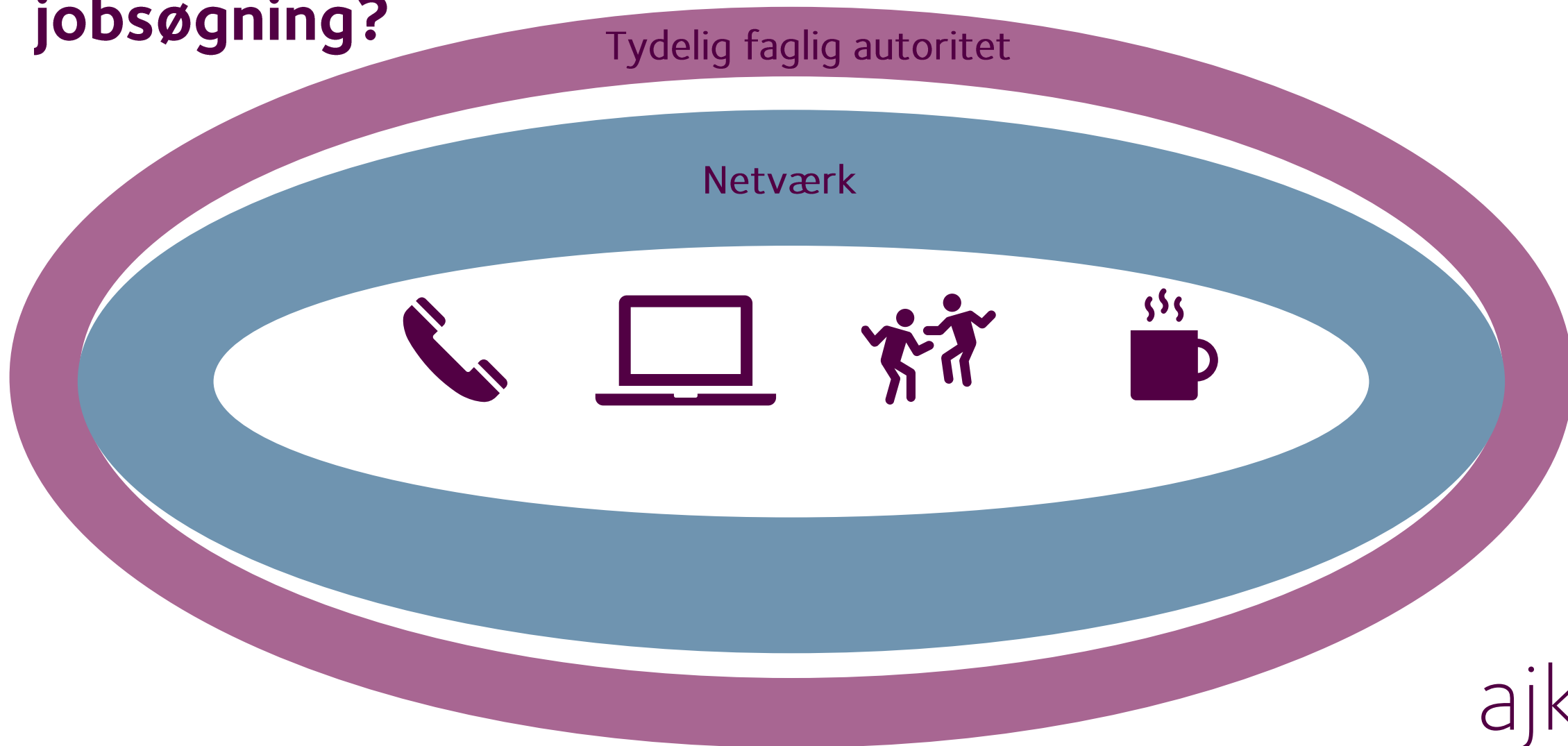
"Præsenter dine kompetencer kort og præcist" (59%)

2

"Vis at du er motiveret for at være en del af vores virksomhed" (52%)



Hvilke aktiviteter hører under uopfordret jobsøgning?



Uopfordret jobsøgning – grundlæggende tilgang



Research- og
behovsafdækning

Samarbejde og
løsninger

- Søg dialog – vær nysgerrig og undersøgende
- Afsøg behov og byd ind med løsninger
- Timing – kontakt med virksomhederne
- Opfølgning – hjælp arbejdsgiver til at tage beslutning



Faglig autoritet



Sebastian Klein
(Natur – og tv-
vært)



Johanne Schmidt-
Nielsen (Red barnet)



Martin Thorborg (Iværksætter)



Search



Home



My Network



Jobs



Messaging



Rune Johansen

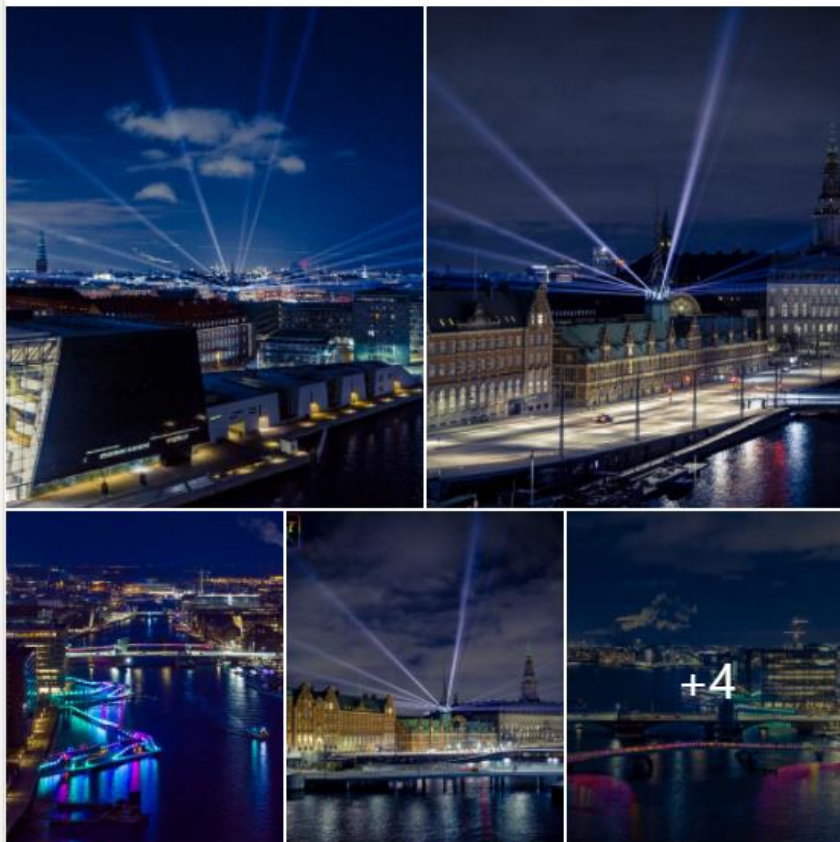
Dronepilot and photographer Rune Johansen

[View full profile](#)

Kong Vinter kom bare an 😊

#Lysfestivalen #Dronebilleder #Lysinstallationer #Børsen #Knippelsbro
#CopenhagenLightFestival Matthias Boysen

[See translation](#)



1,105 · 90 comments



Giovanni Niese · Følger

2t ...

Få optimal udbytte af LinkedIn med en effektiv strategi • Personlig brandi...

Jeg forlader mig gerne på fakta, og disse er direkte fra LinkedIn.

De der har den grønne ring slået til, har 40% større sandsynlighed for at blive kontaktet af en arbejdsgiver/recruiter, samt modtager 20% flere beskeder fra deres netværk.

Dertil kommer, at den grønne ring indikere at man er jobsøgende her og nu, og der er mange arbejdsgiver, som søger personer der kan starte med det samme.

Når jeg foretager en person søgning, og jeg ser på den liste der kommer, og jeg ser en grøn ring, og jeg har en kunde som søger en profil HER OG NU, så klikker jeg altid på de profiler først.

Jeg er enig, at bare at slå ringen til, for ringens skyld, ikke giver meget værdi. Den skal understøttes af en god strategi, hvor man som jobsøger har fokus på at showcase både sin faglighed OG sin personlighed.

Der er forskellige retninger der fører til Rom - jeg er personlig fortaler for, at fortælle om alle de veje, der findes, og lad folk selv træffe deres beslutning. :-)

ajks⁷

Faglig autoritet



Faglighed kombineret med en naturlig følelse af engagement

- De opgaver som giver dig arbejdsglæde
- De opgaver, hvor du føler dig tryk og nysgerrig – og er sulten på mere...
- De opgaver du ikke kan lade være at tale med andre om (positivt)

Zoom ind på anvendte faglige discipliner og vidensindsigt

Zoom ind på specifikke kompetencer, fx dygtig koordinator, projektleder, facilitator etc.

Hvad har du erfaring med eller viden om?

Eksempler på nøglekompetence:

Kommunikation og markedsføring:

- Udarbejdelse og gennemførelse af events og kampagner
- Udvikling af kommunikations-strategier og markedsføring
- Udarbejdelse af artikler, nyhedsbreve, direct mails, informationsmateriale og grafiske opgaver
- Udvikling og opdatering af hjemmesider

Projektledelse og fundraising:

- Projektstyring, udarbejdelse af ansøgning og administration af midler
- Tilsyn og kvalitetssikring af projekter
- Kortlægning af fonde og udarbejdelse af fondsansøgninger

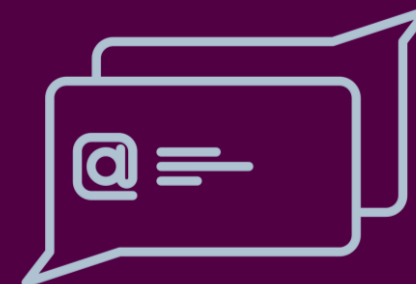
Undervisning:

- Udarbejdelse af læringsaktiviteter
- Udvikling af undervisningsmaterialer
- Facilitering af workshops og netværksmøder

Frivillig hjemmeøvelse – få feedback!

Send en mail til 5 (tidligere) samarbejdsrelationer

Skriv kort tekst a la:



"Kære xxxx

Som del af min jobsøgning arbejder jeg pt. med at blive lidt skarpere på egne kompetencer, og vil høre om du i den forbindelse vil være behjælpelig med lidt feedback. Det vil være en stor hjælp, hvis du kan sende mig nogle få ord, hvor du nævner:

- tre faglige kompetencer, du synes kendetegner mig*
- tre personlige egenskaber, du synes kendetegner mig*

Håber alt er vel hos dig, og det er naturligvis også helt ok, hvis du vælger at springe over – men så giv mig gerne besked 😊

kh. Søren"

Cases



Tea Lund Hammershøj

Mulighedssøgende ildsjæl, projektleder, facilitator, der ønsker at gøre verden bedre ...
1d

#12 LetsGo - et miljøvenligt alternativ til egen bil

Bag dagens låge gemmer sig et rigtig godt alternativ til at eje sin egen b...see more

I går blev de indviet af Jens Mandrup Rasmussen (formand for Trafikudvalget i Region Hovedstaden), Christian Lystoft (KIA), Jeppe Juul (Det Økologiske Råd), Thomas Fischer (Europcar) og vores direktør Bjarke Fønnesbech, som alle synes de nye biler er super fede.... Se mere



#12 LetsGo - et alternativ til egen bil

lundhammershoj.dk

7 Likes · 2 Comments

Tag ejerskab...

Med afsæt i faglig autoritet (engagement i bæredygtighed) tager Tea ejerskab på et potentielt opgave- og jobmarked.

”Julekalender format” på LinkedIn benyttes til:

- at involvere virksomheder – udbygning af netværk
- egen positionering

Faglig autoritet – jobmarkeder

Identificer oplagte grænseflader – tænk kontakter som indgang til potentielle jobmarkeder :
Fx bæredygtighed – virksomheder, der forholder sig til verdensmål.

- Samarbejdspartnere / leverandører fra tidligere arbejdspladser
- Interesseområder, hvor faglighed og passion kan gå hånd i hånd – fx engagement i frivillige opgaver
- LinkedIn kontakter – overlap i sags- og fagområder som kontaktflade



Øvelse: lav en liste

- Hvis næsten alt var muligt (med en lille smule realisme) hvilke 5 virksomheder vil du så allerhelst arbejde for? Konkret og med virksomhedsnavns nævnelse (branche er IKKE nok)
- Prøv at overveje, hvad du kan tilføre virksomhed. (hvorfor skal de starte en dialog med dig?)

Vær konkret og specifik

- Jo mere konkret du kan definere dine aktiviteter, desto lettere er det at handle på dem!
- Diffust at "skulle kontakte en branche", lettere at handle på, når det er brudt ned på et konkret virksomhedsnavn – og i forlængelse en kontaktperson





Metoder

Uopfordret jobsøgning – step by step

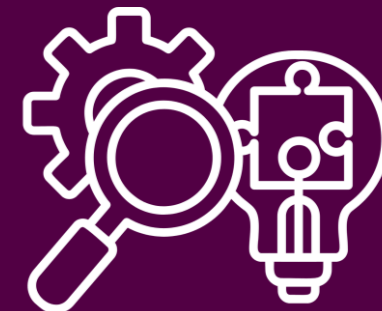
Fase 1



Fase 2



To tilgange til research



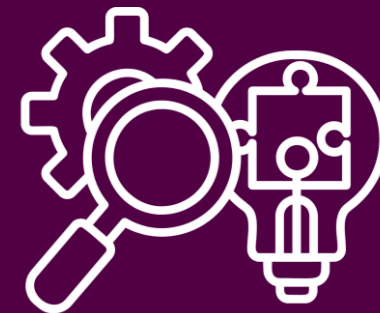
Den Snævre:

- Her vil du udsøge virksomheder med afsæt i konkret viden, dit netværk og specifikke kompetencer og din passion. Har du fx en stor viden om den offentlige og private sundhedssektor, et relevant netværk og kommunikations- og salgskompetencer, vil det være oplagt at udsøge virksomheder, bureauer og foreninger, der opererer inden for dette felt
- Fordelen ved denne tilgang er, at du vil kunne være meget målrettet i din udsøgning og kontakten til mulige arbejdsgivere og udarbejde et kvalificeret pitch / jobsøgningsmateriale

To tilgange til research

Den brede:

- Her vil de opgaver, du kan løse, være styrende mere end konkret viden eller netværk. Kan du fx bidrage med masser af kompetencer inden for Public relations og kommunikation, vil der være rigtig mange virksomheder inden for forskellige brancher, som du vil kunne løse opgaver for
- Fordelen ved denne tilgang er at du kan søge bredt og i høj volumen

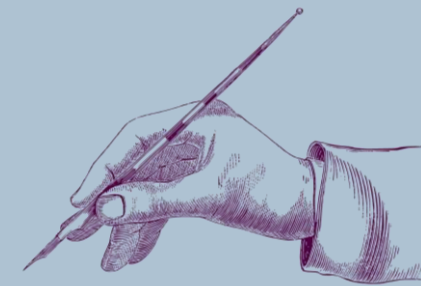


Din research skal give dig svar på 5 spørgsmål:

- Hvad er virksomhedens formål/virkefelt?
- Hvad er virksomhedens målsætninger?
- Hvilke udfordringer/behov har de?
- Hvilke opgaver kan du løse i forhold til formål, målsætninger og udfordringer?
- Hvilken værdi kan du tilføre?

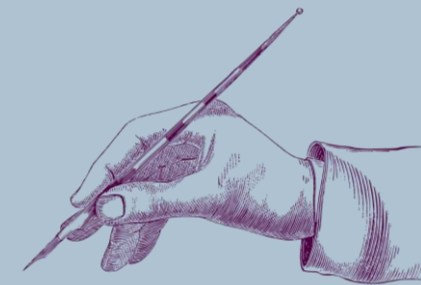


Den brede - ”Kampagnetilgang”



- Udsøg 10-20 relevante virksomheder - hvor du matcher deres behov
- Udform kort standardiseret mail, hvor du byder ind som ressource og løsningsforslag til konkrete opgaver. Vedhæft tilpasset CV
- Følg op efter en uge

Kampagnetilgang



Eksempel:

"Kære xx

Jeg henvender mig til dig og "firmanavn", fordi I arbejder indenfor en fagligt felt, hvor jeg har masser af kompetencer og erfaringer.

Jeg kan byde ind med:

- Contentproduktion – tekst og billeder, der tiltrækker nye målgrupper og skaber engagement
- SoMe håndtering – der sikrer flere besøg
- Grafikker, præsentationer og layout der underbygger indhold
- Projekt koordinering
- Et godt grin og en god kop kaffe

Jeg har vedhæftet CV, så du har mulighed for at blive klogere på mine erfaringer og min profil.

Tag meget gerne fat i mig, og ellers vil jeg følge op på min henvendelse inden for en uge."

Med venlig hilsen

Navn, tlf. og mail

Solidarisk, empatisk og rådgivningsvant Cand.scient.soc. søger nye udfordringer:

I mit nuværende arbejde som afdelingsleder og konsulent på Anden Aktør firmaet Jersing a/s' hovedkontor, arbejder jeg dagligt med at rådgive bl.a. **HK's** medlemmer og hjælpe dem ud af ledighed, og jeg kan med stolthed sige at Jersing's afdeling på Vesterbro har fået ry for at være et godt sted at være tilknyttet som ledig (når det nu skal være).

Jeg brænder imidlertid for at komme over på de ledige/medlemmernes banehalvdel, dvs. varetage og arbejde for at forbedre de lediges rettigheder og forpligtigelser, der hvor dette arbejde bør varetages nemlig hos **HK**. Derfor er det med stor motivation at jeg hermed uopfordret søger arbejde i **HK**.

Som medarbejder i **HK** vil jeg kunne trække på min erfaring med rådgivning, administration og udformning af afgørelser, mit kendskab til beskæftigelsesområdet og den relevante lovgivning, såvel som den empatiske, servicemindede og professionelle tilgang til mødet med den enkelte ledige og deres situation, som jeg har anlagt i mit nuværende arbejde.

Jeg er vant til og trives med en arbejdsdag, der både rummer telefonisk og personlig kontakt, rådgivning, administration, informationssøgning, sagsbehandling, samarbejde og vidensdeling med kollegaer og et højt tempo.

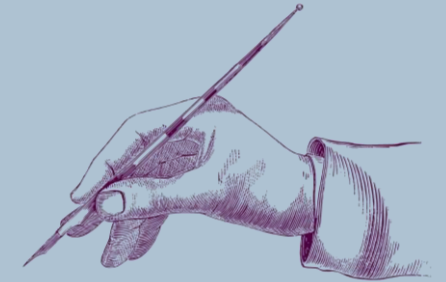
En af flere faktorer i forhold til mit hurtige avancement i Jersing har været min evne til lynhurtigt at lære nyt, - det være sig lovstof, IT-systemer, arbejdsgange m.v.-, et højt fagligt niveau, et altid højt humor og en konstruktiv tilgang til problemer og løsningen af disse, samt et højt arbejdstempo. Alt sammen evner der vil være et aktiv for **HK** og **HK's** medlemmer.

Jeg er ikke bleg for at give den en ekstra skalle når det brænder på, og jeg er ikke typen der bliver negativ eller sur af at have travlt. Mine kollegaer vil kunne bekræfte, at jeg har en positiv og samarbejdeorienteret tilgang til det daglige arbejde, samt, at jeg er en glimrende formidler, underviser og vejleder, der tager afsæt i den enkeltes situation og kompetencer.

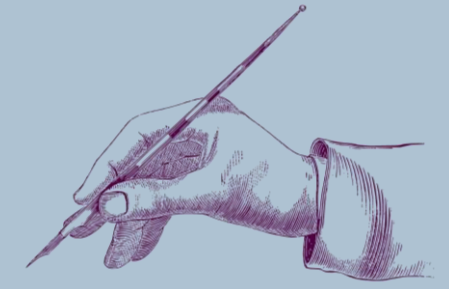
Et stabilt og lykkeligt familie liv med min kone og min søn på fire, betyder at jeg hviler i mig selv og kan hengive mig arbejdet med fuld koncentration og engagement. Et positivt livssyn og en god portion menneskekendskab og humor gør mig til en vellidt kollega.

Jeg har kun stor anerkendelse tilovers for de faggrupper som **HK's** medlemmer repræsenterer og det arbejde de varetager, og jeg besidder en stærk sympati for og forståelse af fagbevægelsen og A-kassernes vitale rolle i den arbejdsmarkedsmodel vi i Danmark har sat sammen. Derfor brænder jeg også for at arbejde for **HK** og **HK's** medlemmer og håber oprigtigt at høre fra jer med henblik på en samtale.

I er velkommen til at kontakte mig for eventuelle spørgsmål eller referencer.

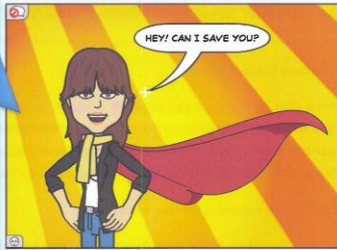


"Kampagnetilgang" – Digital markedsføring / Bureauer

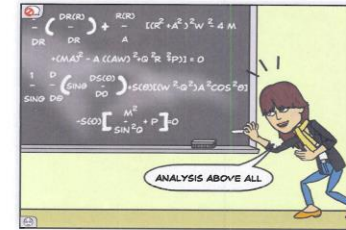


Kissed by a Cartoon

Hello, my name is Kornelia. I am 22 and I come from Hungary. I have a BSc degree in Marketing Management, and I am now doing my masters on Media Management.
But the most important: I really want to join Falk Fire Services as a student web manager.
So here are my reasons to choose me as your new colleague.



You can always rely on my creativity.
As a marketer I will be able to improve the layout of the site, and still have a strong focus on branding standards. I also can work with designers efficiently.



Big amounts of data, reports, hierarchies to understand?
I have a strong analytical mind, and I will use it to analyse and evaluate the site performance. Due to that I will be able to give you valuable recommendations on improvements.



Let it be a creative task, reporting, or analysis, devil always lies in the details.
I like to do my best on every case from the beginning until the very end.



If need one more reason to choose me:
I am nice, open and super fun to work with.

My main goal will be to take your website to a higher level in case of content and layout as well.
The better performance of the site is the happier I will be.



SEO, SEM or Google Analytics? No problem.
I have a strong understanding of these tools thanks to my studies and experience in an online editorial. I will use them every day to make your site more effective.



Finally:
I will be this happy -> if I would get the opportunity to be a student content manager at Falck. (Or at least an interview...)



I am not afraid of pressure.
I am able to stay focused and structured even under pressure or a fast changing environment. I can be your rock who you can always count on.

That's all folks!

Pitch



- Anvendelig som udbygning af netværksarbejde
- Giver dig mulighed for at udfolde dine egne speciale områder –
MOTIVATION
- Minder om "projektarbejde" – blot uden for studiemiljø
- De gode argumenter, idéer og "ild i øjnene" er afgørende faktorer

Pitch



” Det, der tænder de fleste, er, at de kan mærke engagementet. Så vær ikke bange, hvis du er ung eller uprøvet og aldrig har prøvet det før, hvis du elsker det, du laver. ”

Hans Henrik H. Heming, iværksætter og partner i EarLabs

Det gode pitch



1. Start med **"Why"** (Simon Sinek <https://www.youtube.com/watch?v=qp0HIF3SfI4>)
 - Hvad driver dig, til det du gør – benyt gerne fortællinger/succeshistorier
2. Skab et stærkt billede hos modtager om den løsning/ydelse du tilbyder
 - Hvad får modtager ud af det? (Fx udbytte ift. kunder og marked)
3. Underbyg og kvalificer den løsning du tilbyder – **proof of concept**
 - Opbyg tillid – sandsynliggør, at der er styr på løsning og arbejdsproces – cases
4. Keep it simple – og vær konkret
 - I erkendelse af, at tilhørerne alligevel kun erindrer en brøkdel efterfølgende, så hold fokus på få hovedpointer – øv dig i at udelade alle irrelevante detaljer.

Pitch i tekstform

PPL model (Problem- Påstand – Løsning)



Rigtig mange virksomheder har svært ved at blive skarpe på, hvad de egentlig skal have ud af deres SoMe-tilstedeværelse, og uden den retning bliver det svært at skabe engagerende indhold, der skaber værdi for såvel virksomheden som virksomhedens kunder.

Jeg kan hjælpe jer med at sætte retning og formål på jeres SoMe aktiviteter og skabe indhold, der engagerer jeres målgruppe og styrker jeres brand. Fra strategi til content- alt fra video, grafik, billeder og levende tekst- og selvfølgelig bakket op af data, så i kan se, hvor meget trafik det genererer og hvordan jeres SoMe aktiviteter gør en forskel.

Ordninger der kan understøtte uopfordret jobsøgning



- Virksomhedspraktik – jobcenter
- Løntilskud – jobcenter
- Innobooster – Innovationsfonden.dk
- Innofounder – Innovationsfonden.dk
- Vækstpilotordningen: www.virksomhedsprogrammet.dk



Aktiver dit netværk / faglige nøgleord


Brug LinkedIn til at få overblik
over de ressourcepersoner, der
kan være aktiver når du søger
uopfordret!


The screenshot shows the LinkedIn search interface. At the top, the search bar contains 'employer branding'. Below the search bar are navigation tabs: 'People', 'Locations', 'Connections', 'Current companies', and 'All Filters'. The search results show 586,881 results. The first result is for Maria Kongeskov Randow, a 2nd-degree connection. A red arrow points to her name. The other results are for Jarl Færch Linder, Susanne Møllerup, and Dorte Kvisgaard, all 2nd-degree connections. Each result includes a profile picture, name, degree, current and past roles, location, and a 'Connect' button.

Showing 586,881 results

Maria Kongeskov Randow • 2nd 
Corporate Communication | Brand Development | Employer Branding
Copenhagen Area, Capital Region, Denmark
Past: HR Project Consultant at Saint-Gobain
 2 shared connections [Connect](#)

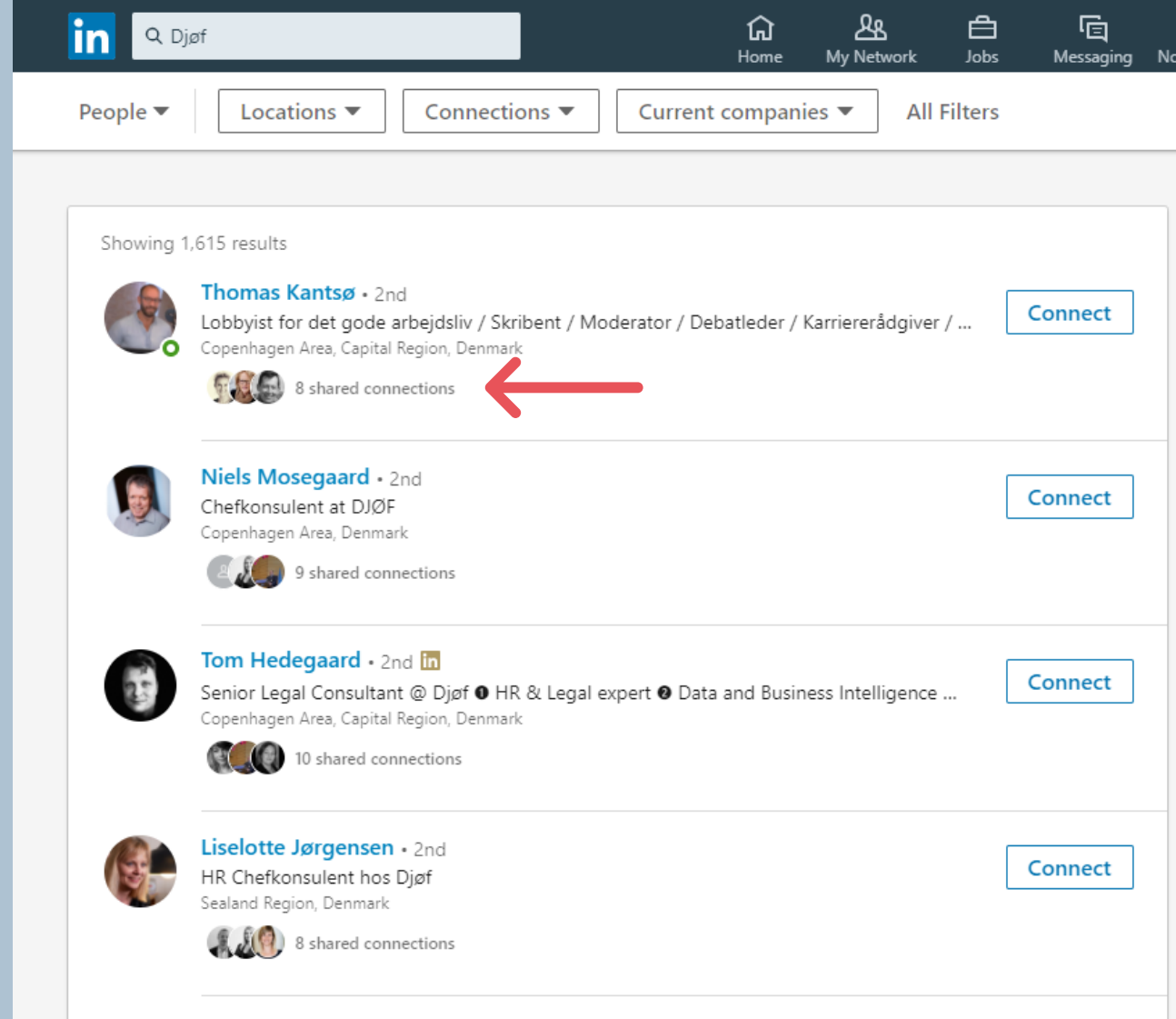
Jarl Færch Linder • 2nd 
Young Employer Branding specialist
Copenhagen Area, Capital Region, Denmark
Current: Senior Client Manager at CompanYoung
 2 shared connections [Connect](#)

Susanne Møllerup • 2nd
Recruitment Partner at SKAT
Copenhagen Area, Capital Region, Denmark
Current: ...for employer branding, career site and branding...
 1 shared connection [Connect](#)

Dorte Kvisgaard • 2nd
HR Partner, Rekruttering, Employer Branding, EVP
Copenhagen Area, Capital Region, Denmark
Current: HR Partner at Danmarks Nationalbank
 7 shared connections [Connect](#)

Aktiver dit netværk / virksomheder

Brug LinkedIn til at få overblik hvilke indgange du har til virksomheder du søger uopfordret hos.



The screenshot shows the LinkedIn search interface for the company 'Djøl'. The search bar at the top contains 'Djøl'. Below the search bar are navigation tabs: 'People', 'Locations', 'Connections', 'Current companies', and 'All Filters'. The search results show 1,615 results. Four profiles are visible, each with a 'Connect' button and a 'shared connections' indicator. A red arrow points to the '8 shared connections' indicator for Thomas Kantsø.

Name	Position	Location	Shared Connections
Thomas Kantsø	Lobbyist for det gode arbejdsliv / Skribent / Moderator / Debatleder / Karriererådgiver / ...	Copenhagen Area, Capital Region, Denmark	8 shared connections
Niels Mosegaard	Chefkonsulent at DJØF	Copenhagen Area, Denmark	9 shared connections
Tom Hedegaard	Senior Legal Consultant @ Djøl • HR & Legal expert • Data and Business Intelligence ...	Copenhagen Area, Capital Region, Denmark	10 shared connections
Liselotte Jørgensen	HR Chefkonsulent hos Djøl	Sealand Region, Denmark	8 shared connections

Udbyg dit netværk

Gør det til en vane, at spørge eget netværk om nye kontakter:

”Hvis du skulle pege på to i dit netværk, som du tænker der kunne være relevans i at kontakte – hvem kunne det så være?”



Struktur – understøtter dine aktiviteter

Virksomhed	Kontaktperson/mail/Tlf	Kontaktet dato	Opfølgning dato	Aftale med virksomhed	Praktik/løntilskud i spil	Noter

Opsummering



- Uopfordrede ansøgninger giver dig mulighed for at arbejde pro-aktivt i stedet for re-aktivt med din jobsøgning – du er typisk ikke i konkurrence med andre!
- Bliv skarp på din "faglige autoritet" – det du er faglig god til og brænder for
- Tænk i at kvalificere din synlighed og tænk i kontaktflader – aktivér dit netværk
- Definér dine relevante jobmarkeder og konkretiser dem på virksomhedsniveau
- Vælg en metode / henvendelsesform, der passer dig og sæt det i system
- Husk at følge op – det er dit eget ansvar at få afklaring på henvendelser
- Evaluér dine uopfordrede jobsøgnings strategier med 1-2 mdrs. interval

Tilbud fra AJKS

Du har din egen a-kassevejleder

Digital a-kasse, åben 24/7 på selvbetjeningen

Karrierevejledning og sparring på jobsøgning, hvis du er ledig

Få feedback på ansøgning og CV

Samarbejder med både DJ og KS

Et fagligt fællesskab med 25.000+ professionelle inden for journalistik, medier, sprog, marketing, design, kunst, formidling og kommunikation

Mulighed for lønsikring gennem Top Danmark – også for selvstændige

Tak for i dag

Spørgsmål eller feedback?

Kontakt AJKS via Selvbetjeningen, ring på 33 42 80 01 eller få et personligt møde.

