



# Human Connected

Werving & Selectie

# Voorwoord

## HumanConnected

Vol trots introduceert HumanConnected Werving & Selectie het aanbod van dienstverlening.

In de afgelopen periode hebben wij de vraag van onze klanten op verschillende wijzen ingevuld. Maatwerk in gezamenlijkheid ontwikkeld tijdens mooie en leerzame trajecten. Dit heeft geresulteerd in een uniek aanbod.

U bent van harte uitgenodigd om kennis te maken met onze dienstverlening!

Annemiek van den Broek en Ronald Saarloos



# Inhoud

Inleiding	p. 4
Advanced	p. 5
Basic	p. 6
Connected	p. 7
Stap 1: Het gewenste resultaat	p. 8
Stap 2: Organisatie-ambitie	p. 8
Stap 3: Individuele opdracht	p. 9
Stap 4: Wervingsstrategie	p. 9
Stap 5: Keuze kandidaat	p. 10
Stap 6: Evaluatie resultaat	p. 10
Tot slot	p. 11



# Inleiding

## HumanConnected

Het huidige tijdperk vraagt elke ondernemer om na te denken over de strategie van zijn/haar bedrijf. De oudere generatie zal beamen dat het van alle tijden is om steeds weer in te spelen op veranderingen. Echter staan we met elkaar voor een enorme transitie, ofwel we zitten er middenin! Wij leven niet in een tijdperk van verandering, maar in een verandering van tijdperk (bron: [www.janrotmans.nl](http://www.janrotmans.nl)). Een succesvolle, duurzame toekomst van een bedrijf is gebaseerd op de strategie die wordt bepaald. Niet de sterkste en de grootste overleven, maar degene die zich het best kunnen aanpassen op veranderingen. Om hierop in te spelen is het raadzaam van tijd tot tijd stil te staan en vooruit te kijken. Nadenken over de keuze van de strategie of zijn we genoodzaakt om de strategie aan te passen? Best ingewikkeld als de wereld om u heen weerbarstig is!

Als u voor uzelf een beeld heeft over uw ambitie en uw bedrijf, is het van belang te kijken naar het huidige personeelsbestand. Medewerkers dragen immers bij aan het succes van uw bedrijf. Heeft u de juiste mensen aan boord om deze strategie te kunnen waarmaken? Bent u op zoek naar een ander type medewerkers? Of heeft u een nieuwe functie gecreëerd om te komen tot ontwikkeling?

De dienstverlening van HumanConnected Werving & Selectie zijn vooral gericht op maatwerk voor onze klanten en kandidaten. Onze drie werkwijzen: **Advanced**, **Basic** en **Connected** staan voor een persoonlijke touch. Iedere kandidaat wordt uitgenodigd voor een persoonlijk gesprek. Elke klant bezoeken wij om kennis te maken met de ondernemer en het bedrijf.

Een breed aanbod met als doel een duurzaam dienstverband. U maakt de keuze voor de methode die het best bij u en uw bedrijf past. HumanConnected levert het maatwerk!

# ADVANCED

## HumanConnected / Dailyflex Personeelsdiensten

Wij werken nauw samen met Dailyflex Personeelsdiensten, specialist op het gebied van uitzenden en flexwerk. Dailyflex Personeelsdiensten staat voor een persoonlijke werkwijze en een praktijkgerichte manier van denken en handelen. Het uitgangspunt is afspraak is afspraak!

([www.dailyflex.nl](http://www.dailyflex.nl))

Hiermee kunt u uw voordeel doen door te kiezen voor een gecombineerd aanbod. Starten via het uitzendbureau en na drie maanden in vaste dienst bij de klant.

- U verstrekt de opdracht voor werving & selectie.
- U heeft een vaststaand functieprofiel.
- Wij starten met werven & selecteren.
- Wij delen het functieprofiel op social media.
- Wij stellen een kandidaat of meerdere kandidaten voor.
- U maakt de keuze voor een kandidaat.
- De kandidaat start flexibel via Dailyflex Personeelsdiensten, na drie maanden komt de kandidaat in dienst bij u.

# BASIC

## HumanConnected

U heeft hulp nodig voor de werving en selectie van een nieuwe medewerker.

- U verstrekt de opdracht voor werving & selectie.
- U heeft een vaststaand functieprofiel.
- Wij starten met werven & selecteren.
- Wij delen het functieprofiel op social media.
- Wij stellen een kandidaat of meerdere kandidaten voor.
- U maakt de keuze voor een kandidaat.
- De kandidaat komt bij u in dienst.
- Na een maand evalueren we de samenwerking met de kandidaat en de klant, tevens wordt de dienstverlening van HumanConnected geëvalueerd en afgerond.

# CONNECTED

## HumanConnected

**Wist u dat de arbeidsmarkt laat zien dat 50% werkrelaties in het eerste jaar op een teleurstelling uitloopt?**

HumanConnected werving & selectie wil graag ondersteunen door mee te doen en mee te denken bij de werving en selectie van een nieuwe collega die bijdraagt aan een positief resultaat van uw bedrijfsambitie. Wij willen van waarde zijn om de ambitie van uw bedrijf verder te brengen. Na afronding van het traject hopen we dat u en uw kandidaat onze bijdrage kan waarderen. De methode Connected vraagt een tijdsinvestering van zowel de klant als de kandidaat. Wij zijn overtuigd dat deze werkwijze bijdraagt aan een succesvolle werkrelatie.

Vind een nieuwe collega die resultaat genereert in de volgende zes stappen:

- Stap 1: Het gewenste resultaat
- Stap 2: Organisatie-ambitie
- Stap 3: Individuele opdracht
- Stap 4: Wervingsstrategie
- Stap 5: Keuze kandidaat
- Stap 6: Evaluatie resultaat

# Stap 1:

## Het gewenste resultaat

Ondernemen is vooruitkijken, een voorwaarde om succesvol te zijn. Daarbij horen een aantal resultaatgerichte doelen. Dit geldt ook voor uw huidige en toekomstige personeelsbestand. U neemt een collega aan om te komen tot resultaat, niet om meer mensen te verzamelen.

Enkele vragen zijn:

- Wat moet het werving & selectie-traject uw bedrijf opleveren? Het gaat veel verder dan het invullen van een vacature.
- Wat levert de nieuwe medewerker u op?
- Welk rendement verwacht u van deze investering?

# Stap 2:

## Organisatie-ambitie

Goede kandidaten hebben altijd keuze. Een bedrijf met inspirerende ambities maakt verschil voor kandidaten. Zij kunnen een concrete bijdrage leveren en hun eigen ambities waarmaken.

Vragen om uw ambitie helder te maken:

- Welk product of dienst biedt u aan?
- Wat maakt uw bedrijf uniek?
- Waar is uw bedrijf onderscheidend in?
- Uw ambitie is de optelsom van het onderscheidend vermogen. Omschrijf uw ambitie? Gaat hier om uw eigen ambitie en niet die van het bedrijf.



## Stap 3:

# Individuele opdracht

De vacature maakt deel uit van het plan om uw bedrijfsambitie te bereiken. De nieuwe collega draagt hieraan bij. Belangrijk dus om uw organisatie-ambitie helder te krijgen met daarbij behorende profiel van de ideale kandidaat.

De geschetste opdracht is cruciaal in het recruitment traject. Waarom?

- Het bepaalt het profiel van de ideale kandidaat;
- De kandidaat wordt door de opdracht getriggerd om te solliciteren;

NB: de opdracht geeft de noodzaak van de functie aan!

Enkele vragen om te komen tot een individuele opdracht voor een nieuwe collega:

- Beschrijf de resultaten die u wilt bereiken om uw bedrijfsambitie waar te maken? Denk aan lange, maar ook aan korte termijn.
- Welk resultaat moet de nieuwe collega na 1 jaar hebben bereikt?

## Stap 4:

# Wervingsstrategie

De strategie van de werving zit 'm vooral in een helder functieprofiel met een aantrekkelijke boodschap over de ambitie van het bedrijf. Daarmee triggert u de juiste kandidaten. Zowel actieve als latente kandidaten kunnen zich aangesproken voelen door de geschetste opdracht. De werving zal via diverse kanalen plaatsvinden. In eerste instantie uw persoonlijk netwerk, ons netwerk, denk aan Indeed, LinkedIn en regionale job platforms, maar ook de website van uw en ons bedrijf, een bedrijfsfilm of een persoonlijke boodschap van de ondernemer.

## Stap 5:

### Keuze kandidaat

Kandidaten hebben gereageerd op uw ambitie en opdracht die is geschetst. De kandidaat die de grootste positieve impact heeft, zal het meest aanspreken. Vergeet niet dat de kandidaat ook voor u kiest!

Schets duidelijk de opdracht binnen het bedrijf. Toets de kandidaat aan deze opdracht. Vraag welke hulp de kandidaat hierbij nodig denkt te hebben. Hiermee worden wederzijdse verwachtingen gemanaged. Heldere communicatie en eerlijke verwachtingen dragen bij aan een goede start van een duurzame werkrelatie.

En dan nadert de keuze...

Op welke grond maakt u de keuze voor de meest geschikte kandidaat? Onze ervaring leert dat u kiest vanuit emotie of vanuit ratio.

- Rationele keus: kiezen met gezond verstand kost tijd, energie en focus. Neem die tijd!
- Emotionele keus: intuïtie en emoties spelen een grotere rol bij het maken van keuzes. Cultural fit is wel een belangrijke item om te komen tot een keuze.

## Stap 6:

### Evaluatie resultaat

De eerste periode is voor de kandidaat en de ondernemer intensief en cruciaal om te komen tot een lange en succesvolle werkrelatie. Regelmatig evalueren, bijstellen en verwachtingen uitspreken naar elkaar dragen hieraan bij. Belangrijk hieraan is het verstevigen van de werkrelatie. Hoe ervaren we het onderlinge vertrouwen? Waar staan we nu en waar willen naartoe?

Natuurlijk brengt u ter sprake hoe verder te gaan. Hoe gaat u verder met de kandidaat? Wat hebben we van elkaar nodig? Draagt de kandidaat voldoende bij in het bedrijf? Voldoende gesprekstof om de samenwerking tot een succes te maken! We plannen regelmatig evaluaties in: tenminste einde proeftijd, na drie maanden en na zes maanden.

HumanConnected Werving & Selectie biedt aan om bij deze evaluaties aanwezig te zijn. Wij willen graag bijdragen aan het succes van de kandidaat. We geloven in deze werkwijze en passen daar ook de wijze van facturatie op aan. We verdelen de werving & selectie-fee over drie termijnen, te weten na de handtekening onder het contract, einde proeftijd en na een half jaar. Na een half jaar sluiten we het traject af. Mocht de kandidaat eerder uitstromen, betaalt u voor de maanden dat de kandidaat heeft gewerkt.

# Tot slot

HumanConnected Werving & Selectie doet meer dan kandidaten aanleveren. Wij dragen graag bij aan het succes van uw onderneming. Wij zijn overtuigd dat deze werkwijzen bijdragen aan een duurzame arbeidsrelatie.

Mocht u geïnteresseerd zijn, laat het ons weten!

HumanConnected  
Jupiter 128  
Postbus 42  
2675 ZG Honselersdijk  
[info@humanconnected.nl](mailto:info@humanconnected.nl)  
tel. 0174 - 294041  
m. 06 - 24150242



**Human  
Connected**



# Human Connected

Werving & Selectie