

Headhunters : Op zoek naar de witte raaf

(An De Jonghe)

INHOUDSTAFEL

1 Overzicht van het rekruteringslandschap

- Verschillende soorten rekruteerders
- Cowboys en indianen
- Professionele interne rekruteerders
- Veelgehoorde misvattingen over headhunters

2 Wie zijn ze?

- Hoe wordt men headhunter?
- Waarom headhunter worden?
- Wie is geschikt voor dit beroep?

- Wat zijn de carrièrekansen? Welke mogelijkheden zijn er?
- Impact op familiaal en sociaal leven
- Zijn headhunters onderhevig aan de markteconomie?

3 Wat doen ze?

- Hoe ziet een typische dag van een headhunter eruit?
- Hoeveel mensen plaatst een headhunter per jaar?
- Best practises

4 Waar vindt u hen?

- Nuttige adressen
- Hoe de aandacht trekken van een headhunter?
- Volharden in de boosheid: tips wanneer u toch uw cv op een jobsite wilt posten
- Wanneer komen headhunters zelf naar u toe?
- Hoe worden headhunters gevonden?

5 Waarom een headhunter contacteren?

- Als bedrijf
 - Wat kan een headhunter voor u doen wat uw hr departement niet of moeilijk kan?
 - Omgaan met headhunter's: do & don'ts: enkele vuistregels
 - Wat moet er in een contract met een headhunter staan?
- Als kandidaat
 - Uw visitekaartje: de cv
 - Het interview/gesprek
 - Waarop baseert de headhunter zich om te weten of hij een goede kandidaat voor zich heeft?
 - Salarisonderhandelingen
 - Contractondertekening
 - Rol van de headhunter na uw aanwerving en bij het verdere verloop van uw carrière
 - Werk ik best met een headhunter of met meerdere bureaus tegelijkertijd?
 - Waarom herken ik een goede headhunter? Hoe het kaf van het koren scheiden?



6 Wanneer een headhunter inschakelen ?

Omstandigheden

Wat is de agenda van de verschillende gesprekspartners?

Wat is de toegevoegde waarde van de headhunter t.o.v andere wervings-en selectiekanalen?

Wanneer solliciteren?

7 Hoe gaan ze tewerk? (methodologie)

Het screenen van de klant

Noodzakelijke kennis van de klant en het bedrijf

Op zoek naar informatie

Het telefoongesprek

Het face tot face interview

Het interview bij de klant

Het contractvoorstel

Ondertekening van het contract en opvolging

Hoe voorkomen dat een voorstel niet aanvaard wordt?

Wees niet naïef

8 Uw eigen bedrijf oprichten

Wat u moet weten wanneer u een eigen kantoor wilt oprichten

Marktpotentieel

De twee grootste startersfouten

Een woordje over prospectie

Timing: wanneer een nieuwe klant benaderen?

Welke zijn de typische vragen die een prospect stelt tijdens de eerste ontmoeting?

Prijszetting/fees

Mogelijke problemen die kunnen opduiken

Het coachen van junior medewerkers

9 Wat brengt de toekomst?

Schaalvergroting en diversificatie

Internationalisering

Kansen

10 FAQ

11 Verklarende woordenlijst

12 Dankwoord

13 Bijlagen

Zelfevaluatie na een interview bij een headhunter of bedrijf

Beoordeling van kandidaten

Motivatielijst: redenen om te veranderen (voor kandidaten en/of interviewer)

Ontslag indienen

Hybride cv

14 Literatuurlijst