

Word een sterk docentenmerk

Een sterk docentenmerk bouw je niet op onderbuikgevoel of goede intenties. Het verbinden met onderwijsprofessionals die het verschil gaan maken, vraagt om een doordachte aanpak en authentieke gesprekken.

Verbinden begint met verleiden

Kijk eens naar je school en je team docenten. Kijk vervolgens eens kritisch naar je vacatureteksten. Heb je het vooral over jezelf? Of maak je kandidaten de held van je verhaal? Hoe aantrekkelijk ben jij voor de gekwalificeerde onderwijsprofessionals die je zoekt? En hoe hoog leg je de drempel voor het talent dat bij je past?

Laat je kandidaten een cv insturen als ze 32 hokjes met voorwaarden aanvinken? Of kunnen ze bellen of met een paar klikken zelf een gesprek inplannen als ze een aanvulling denken te zijn voor het bestaande team?'

Welke professional je ook graag vindt, het eindigen op shortlists bij de juiste personen begint met het vertalen van je belofte naar verschillende doelgroepen, en ze op een persoonlijke manier benaderen.

Verleiden begint met vragen

Timmer om te beginnen een vacaturetekst niet helemaal dicht met voorwaarden, taakverantwoordelijkheden en andere eisen. Laat openlijk ruimte voor een persoonlijke invulling. Het belangrijkste deel van het woord 'sollicitatiegesprek' is 'gesprek'. Stel vragen.

Wat drijft je kandidaten? Wat vinden ze belangrijk in een baan en een werkgever? Waarom hebben ze ervoor gekozen om hier en nu bij jou aan tafel te schuiven? Wat komen ze brengen? Maar ook: wat is belangrijk voor ze in hun leven buiten de schoolpoorten?

Door te laten merken dat het je een gezonde balans en aansluiting tussen privé en school belangrijk vindt en daar ruimte voor biedt, maak je het verschil en vergroot je de kans dat jouw ideale kandidaat voor jou kiest.

Maak merkambassadeurs van je docenten

De tijd van gelikte vacatureteksten waarin je zelf vertelt hoe bijzonder je bent, is echt voorbij. Voor de huidige lichte onderwijsprofessionals ben je zo goed als anderen zeggen dat je bent.

Om die reden zijn je medewerkers je beste merkambassadeurs. Zij weten als geen ander hoe het is om bij jou te werken. Laat ze oprechte en authentieke ervaringen delen met (potentiële) medewerkers op je socialemediakanalen.

Wees niet saai op je site

Negentig procent van de kandidaten bezoekt dit deel van je site om meer te leren over de cultuur van je organisatie. Naast het verstrekken van praktische informatie is het belangrijkste doel van deze site om vertrouwen te kweken.

Vertel menselijke verhalen vanuit het perspectief van de doelgroep. Deel bijvoorbeeld testimonial video's waarin toekomstige collega's zichzelf voorstellen en meer vertellen over hoe een dag eruit ziet en welke ontwikkelmogelijkheden ze hebben. Of laat leerlingen korte video's maken over hoe zij hun ideale docent zien.

Wees daar waar je publiek is

Met LinkedIn-, Facebook- en Instagram Takeovers geef je verschillende medewerkers de kans om een dag of een week lang foto's en video's te delen.

Door je ramen en deuren open te gooien en content te delen die verschillende blikken in je keuken geven, creëer je het vertrouwen dat nodig is om een constructieve band op te bouwen met potentiële toekomstmakers.

Geef kandidaten de grand tour

In je vacature en op je werken-bij-site heb je een bepaald beeld geschetst, en daarmee een bepaalde verwachting. Het is relevant dat dit beeld tijdens de sollicitatie wordt bevestigd en waargemaakt.

Bespreek de beloftes die je gedaan hebt en neem kandidaten mee de werkvloer op. Biedt ze aan te praten met wie ze willen achter je rug om. Zodat zij zelf kunnen ervaren dat het beeld klopt.

Voeg waarde toe voor alle kandidaten

Nog altijd worden minder geschikte kandidaten vaak afgescheept met een standaardbrief. Wees beter. Beantwoord hun interesse in jou en de tijd en aandacht die ze in hun verhaal hebben gestoken met een persoonlijk antwoord dat ze verder helpt.

Benoem datgene waar zij zelf invloed op hebben. Wat kunnen zij de volgende keer anders doen om hun kans te vergroten? Zo houden ze zelfs aan een negatieve ervaring een positieve merkbeleving over.

Heb je vragen? Stel ze gerust.

Als ervaren en bevoegde onderwijsprofessionals hebben we zelf aan beide kanten van de tafel gezeten. We helpen je graag verder met korte antwoorden, rake vacatureteksten of het uit handen nemen van complete processen.

Dit artikel is u aangeboden door:

