



# OPSØGENDE JOBSØGNING

---

SÅDAN BLIVER DU MEDSKABER AF DIT  
NÆSTE JOB

---

AF LENA BRYDER

# Præsentation

Mellem 2014 og 2017 havde jeg nogle korttidsansættelser, var ledig, sygemeldt på grund af stress og en svær graviditet og havde en barselsperiode. Et normalt arbejdsliv med ups and downs. I 2017 deltog jeg i et kursus om at søge job uopfordret i små og mellemstore private virksomheder.

Efter kurset begyndte jeg at opsøge jobs uopfordret i små og mellemstore private virksomheder. Men jeg savnede konkrete redskaber. Så dem skabte jeg selv, efterhånden som jeg fik brug for dem. De redskaber og flere til vil jeg fortælle dig om i denne e-bog. Min indsats resulterede i et brancheskifte og en fastansættelse efter tre måneders jobsøgning.

Opsøgende jobsøgning har et kæmpestort potentiale! Siden 2017 blev min fremgangsmåde navngivet Bryder-modellen og bruges i undervisningsmateriale målrettet ledige. Nu hedder den Kontakt-modellen, fordi kontakten er det vigtigste i metoden.

Lena Bryder





# Indledning

Denne e-bog indeholder en smagsprøve på indholdet af videokurset "Sådan lykkes du med uopfordret opsøgende jobsøgning".

Jeg vil vise dig, hvorfor du skal arbejde med opsøgende jobsøgning, hvad opsøgende jobsøgning er, og hvordan du kan begynde.

Du kan forvente at lære de første trin af en håndholdt trin-for-trin tilgang til opsøgende jobsøgning. Hele materialet får du adgang til via mit videokursus.

# INDHOLD



Potentialet i opsøgende  
jobsøgning

[Tryk her og gå til kapitlet](#)



Kontaktmailen

[Tryk her og gå til kapitlet](#)



Kaffemøde

[Tryk her og gå til kapitlet](#)



Konklusioner

[Tryk her og gå til kapitlet](#)

# Potentialet i opsøgende jobsøgning

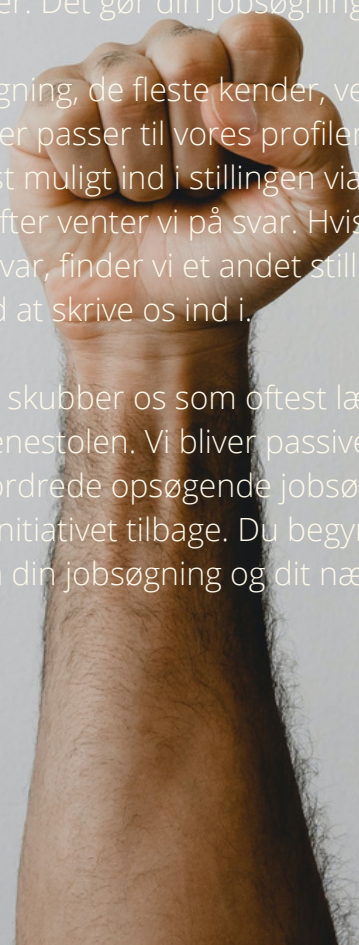


Det har mange fordele at arbejde opsøgende i din jobsøgning. Du skal typisk ikke konkurrere med andre ansøgere. Du vælger 100% selv, hvilke jobs du går efter. Du kan kontakte virksomheder, selvom de ikke har et stillingsopslag.

Med andre ord: du tager kontrollen over din egen jobsøgning på en helt anden måde, end hvis du kun søger opslåede stillinger. Det gør din jobsøgning sjovere!

I den type jobsøgning, de fleste kender, venter vi på stillingsopslag, der passer til vores profiler. Så forsøger vi at skrive os bedst muligt ind i stillingen via en skriftlig ansøgning. Derefter venter vi på svar. Hvis der ikke kommer noget svar, finder vi et andet stillingsopslag, som vi går i gang med at skrive os ind i.

Men den proces skubber os som oftest længere og længere ned i lænestolen. Vi bliver passive. Med guiden her til den uopfordrede opsøgende jobsøgning rejser du dig op og tager initiativet tilbage. Du begynder igen at påvirke, hvordan din jobsøgning og dit næste job skal være.



# FORDELE



- Du har ingen eller meget få konkurrenter.
- Mange virksomheder oplever ikke uopfordrede kontakter og smigres derved.
- Du vil - hvis du er ledig - opleve en mere dynamisk hverdag i dialog med andre til forskel fra at sidde alene og skrive ansøgninger.
- Du bliver mindre skuffet over afslag, fordi du kan arbejde sideløbende på kontakten med flere virksomheder.
- Du får en følelse af at være attraktiv som medarbejder i takt med, at der kommer aftaler i kalenderen.
- Du løber aldrig tør for muligheder, fordi du kan gentage processen og finde nye at kontakte.
- Du får jævnligt feedback på din profil og din jobsøgning fra folk med ansættelseskompetence.
- Du lærer nyt om brancher, stillinger og erhvervslivet.



*"Du finder ud af, at det er virksomheden og dens udfordringer - ikke dig selv - som er vigtigst, og det løfter presset fra dine skuldre. Du kan som uopfordret opsøgende jobsøger tale med virksomheder om et fagligt fælles tredje i stedet for at skulle bede om et job. Derfor bliver din jobsøgning mindre sårbar."*



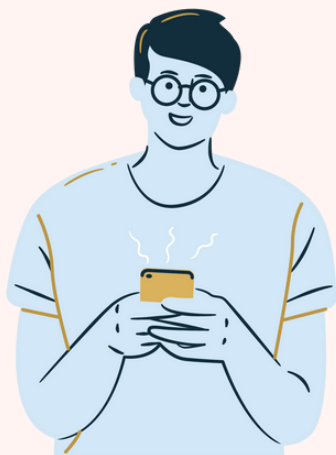
# Kontaktmailen



Kontaktmailen er alternativet til at sende en skriftlig uopfordret ansøgning.

For at kunne opsøge dit næste arbejde har du brug for viden om, hvem virksomheden er, så du kan finde ud af, om I har noget til fælles, som kan danne grund for en dialog mellem jer.

Derfor skal du udover at researche virksomheden også i kontakt med den.



# LEDERE FORETRÆKKER MAIL

Hvordan kommer en kandidat mest effektivt i kontakt med dig, hvis vedkommende vil søge uopfordret?  
(Sæt op til 3 krydser)

	Total	Små private	Store private	Offentlig
Send en e-mail	54%	72%	42%	57%
Søg uopfordret via vores hjemmeside/rekrutteringssystem	32%	14%	52%	18%
Ring mig op	29%	34%	25%	29%
Kontakt mig via sociale medier, fx besked på LinkedIn, Facebook eller lignende	19%	23%	24%	9%
Mød op fysisk uden forudgående aftale	6%	12%	4%	4%
Send en sms	1%	1%	1%	0%
Andet	1%	1%	1%	2%
Vi modtager ikke uopfordrede ansøgninger	10%	1%	7%	23%

Kilde: Ballisagers rekrutteringsanalyse, 2021

At møde op eller at ringe uden at have en aftale er ikke nær så populært, fordi du på den måde fanger virksomhederne/lederne uforberedt.

Ved at kontakte dem på mail først, respekterer du deres tid og giver dem en bedre chance for at opfatte din henvendelse positivt. Det er værd at bygge videre på!



Kære DIREKTØR

Jeg har fået kig på FIRMA A/S via netværk og research i den rådgivende ingeniørbranche. Min baggrund for at kontakte dig er, at jeg er i gang med et brancheskift i mit arbejdsliv og i den forbindelse leder spændende virksomheder frem.

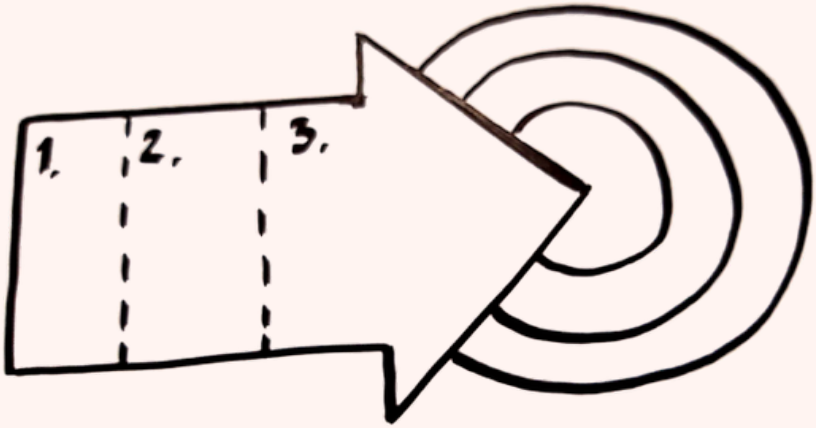
Netværk og viden er mit primære formål med de møder, jeg holder, men jeg er også interesseret i ansættelse, hvis der viser sig noget relevant.

Jeg ønsker på sigt at arbejde administrativt i en lille eller mellemstor privat virksomhed og kommer med erfaring fra vejlednings- og undervisningssektoren. Den bedste måde at oversætte de kompetencer til en ny branche, oplever jeg, er ved at tale med andre brancher og høre om særkender, udfordringer, opdelingen i fagligheder og så videre.

Jeg ringer til dig i næste uge og spørger, om du kunne være interesseret i at få besøg i en halv time i den nærmeste fremtid.

Mange hilsner Lena Bryder

**TILRET TIL DIN EGEN SITUATION**



I kontaktmailen har du fokus på proces. Hvem kontakter hvem og hvornår? Og du tager det fulde ansvar for kontakten. Derudover har du ét mål, og det er et kaffemøde.

Læg mærke til, at du ikke skal bede om et job. Du behøver heller ikke sende et CV med. Du undgår i det hele taget sætninger, som let kan besvares med et nej tak fra virksomheden.

Ved at kommunikere på denne måde har du allerede vist om dig selv, at du kan tage initiativ, at du tager ansvar, at du er i stand til at kommunikere tydeligt, og at du er interesseret i virksomheden. Lutter positive egenskaber.

**Hvad skal jeg tale med  
dem om, hvis jeg får et  
kaffemøde i stand?**



Du skal tale med et andet menneske om noget fagligt. Det er meget mere interessant end, hvorvidt du kan overbevise dem om at ansætte dig.

Hvis de stoler på dig og har oplevelsen af at have haft et godt møde med dig, har du øget dine chancer for ansættelse gevaldigt.

Det overordnede formål med opsøgende jobsøgning er altså at åbne dørene til virksomhederne og komme indenfor til et kaffemøde. Det er nemlig i traditionel jobsøgning en dør, der kan være ufattelig svær at åbne.

Men når du får den åbnet, har du adgang til spændende muligheder – uanset om det er møder, netværk, viden eller ansættelse. Og så skal dit næste job – som du selv har været medskabere af – nok komme.



# Konklusioner





Du har nu set, at uopfordret opsøgende jobsøgning kan betale sig.

Det gavner din jobsøgning, hvad enten du stadig er i job eller er ledig. Det giver dig også bedre chancer rent statistisk for at lande dit næste job, fordi du er i tæt kontakt med mennesker med ansættelseskompetence uden at være i konkurrence med andre ansøgere.

Du har også set, hvordan man med kontaktemailen kan gøre den opsøgende jobsøgning konkret.

Det er ikke raketvidenskab at opsøge jobs. Men for mange mennesker kræver det en systematisk trin-for-trin tilgang eller håndholdt støtte at komme i gang og ikke mindst i mål.

Sidst men på ingen måde mindst, så gavner opsøgende jobsøgning din motivation. Og det er motivationen, der er brændstoffet i dit arbejdsliv!





Den vigtigste pointe i denne e-bog er, at du kan være **medskaber** af dit næste job.

Lyder det ikke fedt?

Der er så mange aktører og holdninger, når man er jobsøgende, at det kan tage pusten fra dig. Derfor er det vigtigste for **din egen motivation**, at du holder godt fast i tøjlerne på din jobsøgning.

Trin-for-trin tilgangen gør det meget lettere for dig at styre din jobsøgning i den retning, du ønsker. Du kan du få adgang til den via **mit videokursus**.

# Vil du høre mere om indholdet i videokurset?



**Pris 995 kr.**

# Take aways

Dit næste skridt er nu at bruge et par minutter på at reflektere over, hvad du tager med dig fra læsningen.



Hvilke elementer eller pointer rører ved noget i dig?

Har du lyst til at lade opsøgende jobsøgning indgå i din jobsøgningsproces?

# TAK FORDI DU HAR LÆST MIN E-BOG

DU ER ALTID VELKOMMEN TIL  
AT TAGE FAT I MIG



*Lena Bryder*

Bryder Karriere

[www.bryderkarriere.dk](http://www.bryderkarriere.dk)

[lena@bryderkarriere.dk](mailto:lena@bryderkarriere.dk)

30 41 14 71

<https://www.linkedin.com/in/lenabryder/>