

Welk type sollicitatiegesprek: cultureel of functioneel?

door Redactie, 10-12-2013

Sollicitatievragen vallen vaak in twee categorieën: pas je bij het bedrijf? En heb je de vaardigheden op zak? Welke vragen krijg jij?

De ideale sollicitant past zowel qua persoonlijkheid als qua ervaring bij het huidige team. Maar wat geeft de doorslag voor een bedrijf om jou aan te nemen? Je komt er gauw genoeg achter aan de hand van de vragen die ze stellen in het sollicitatiegesprek. Lisa Quast zette voor Forbes de [twee soorten sollicitatievragen](#) op een rij.

Sollicitatievragen rondom de bedrijfscultuur

In sommige organisaties is het heel belangrijk dat je dezelfde waarden deelt als de andere medewerkers. Het gedrag en de persoonlijke overtuigingen van medewerkers wordt als essentieel onderdeel gezien van het succes. Je gesprekspartner wil dus meer weten over jouw persoonlijke overtuigingen rondom het werk. Typische sollicitatievragen daarbij zijn:

- Beschrijf je ideale werkomgeving eens
- Wat is een bedrijfscultuur waarin je niet goed zou functioneren?
- Wie was de beste leidinggevende voor wie je hebt gewerkt? En waarom?
- Werk je liever alleen of in een team?
- Wat is jouw rol in een team?

Sollicitatievragen rondom je werkervaring

Een functioneel sollicitatiegesprek draait om jouw kennis, vaardigheden en ervaringen met het werk. Er kan ook een [assessment](#) bij horen. Typische voorbeelden van vragen uit zo'n type sollicitatiegesprek zijn:

- Vertel eens iets over de moeilijkste sales deal die je hebt gesloten
- Wat zijn volgens jou de belangrijkste vaardigheden van een goede ... (vul in: pr-medewerker, webdeveloper, beleidsmedewerker, etc.)
- Voor een marketingbaan: Wat zijn de grootste struikelblokken die je wel eens hebt meegemaakt bij de lancering van een product? En hoe ging je ermee om?
- Hoe werkt jouw proces rondom het oplossen van problemen?
- Wat zou je aan onze producten of diensten willen verbeteren?

Uiteraard wil je in een sollicitatiegesprek op vragen uit de beide categorieën een goed antwoord kunnen geven. Maar je voelt gauw genoeg welke kant het gesprek uit gaat. Je bent geen schaaap met de vijf poten, probeer datgene te benadrukken wat voor jou net zo belangrijk is als voor hen.

Bron: [Forbes](#)



reageer

stuur door


print

TAGS

Sollicitatiegesprek, Solliciteren, Sollicitatie

 Like

7

 Tweeten

14

 +1

1

 Share

Welk type #sollicitatiegesprek heb jij:
cultureel of functioneel?

