

Formidling: Sælg dig selv

Når du søger læreplads, skal du overbevise virksomheden om, at du bliver en gevinst for dem. Du skal fortælle, hvad du kan og er god til, og som passer til lærepladsens opgaver og krav.

FORBERED DIN SALGSTALE

Når du ringer til en mulig læreplads, besøger virksomheden eller kommer til samtale, skal du hurtigt gøre et godt indtryk. Du skal fortælle en positiv version af, hvem du er, hvad du brænder for og kan. Din præsentation skal altid passe til den konkrete læreplads, så tjek deres jobopslag eller søg viden om virksomheden. **Forbered din præsentation ved at skrive stikord.**

<p>FAKTA OM DIG</p> <ul style="list-style-type: none"> - hvad er dit navn? - hvilken uddannelse er du i gang med? - evt. hvad er din alder? 	
<p>DIN MOTIVATION</p> <ul style="list-style-type: none"> - hvorfor vil du gerne have lige præcis den læreplads? - hvilke af dine interesser passer godt til lærepladsen? 	
<p>DINE STÆRKE SIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> - hvilke <u>opgaver</u> på lærepladsen er du især god til? - har du evt. <u>erfaring</u> med lærepladsens fag og opgaver fra fritidsjob eller lignende? - hvilke af dine <u>styrker</u> passer godt til lærepladsen? - hvilke af dine <u>faglige</u> kvalifikationer passer godt til lærepladsen? - hvilke af dine <u>personlige</u> kvalifikationer passer godt til lærepladsen? 	
<p>EVT. AMBITIONER</p> <ul style="list-style-type: none"> - har du evt. mål og drømme for fremtiden, som passer godt til lærepladsen? 	

SKRIV DIN SALGSTALE

En god præsentation kan siges på ca. 1 minut. Den skal være nem at forstå, præcis og gå lige til sagen. Den skal være sand og troværdig.

Og den skal overbevise virksomheden om, at du passer til dem.

Brug dine forberedte stikord til at skrive en salgstale:

Gem din salgstale – så kan du rette den til, så den passer til de lærepladser, du vil søge fremover.

Husk også at øve din salgstale ved at sige den højt. Så kan du høre, om talen fungerer, og om den max varer 1-1,5 minut.

Du kan evt. optage din tale som video eller lyd på telefonen.

FORBERED AT FORTÆLLE OM BEHOV OG LØSNINGER

Når du taler med en virksomhed eller er til jobsamtale, er du nødt til at fortælle om det, der er allermest svært for dig. Det er kun det, der SKAL løses, for at du kan trives og klare jobbet. Gå tilbage til opgaven på modul 4 (skemaet side 2). **Vælg og skriv allerhøjest tre udfordringer, der er alt for svære, og skriv også forslag til løsninger.**

DET ER ALT FOR SVÆRT	SÅDAN KUNNE DET LØSES
1) Det allervigtigste behov	Mine forslag til løsninger – hvad gør du evt. selv? – hvad kan virksomheden evt. gøre?
2) Det næstvigtigste behov	Mine forslag til løsninger – hvad gør du evt. selv? – hvad kan virksomheden evt. gøre?
3) Evt. tredje vigtigste behov	Mine forslag til løsninger – hvad gør du evt. selv? – hvad kan virksomheden evt. gøre?

EKSEMPEL PÅ HVORDAN DU KAN SIGE DET ...

"Jeg vil rigtig gerne være hos jer, men der er noget, jeg måske får meget svært ved. Jeg tror godt, det kan løses. Jeg har nogle forslag, vi kunne snakke om ..."

"Jeg har svært ved at overskue mange ting på én gang. I kan hjælpe ved hver morgen at fortælle om dagens opgaver. Vi kan skrive dem ned på papir. Eller jeg kan indtale dem – og så er det altså derfor, jeg måske kigger i telefonen!"

"Jeg tager nogle gange hovedtelefoner på for at få ro. Det betyder ikke, at jeg er sur eller asocial. Jeg forsøger bare at holde fokus. Vil det være okay?"

SÅDAN KAN JEG SELV SIGE DET ...

Din allervigtigste udfordring og dit løsningsforslag:

Din næstvigtigste udfordring og dit løsningsforslag:

Evt. din tredje vigtigste udfordring og dit løsningsforslag: