

SuperKandidaterne.dk

Effektiv Jobsøgning – Forrest i jobkøen NU!

**Personlig Markedsføring for ledige & iværksættere
anno 2013.**



Hvordan sælger du dig selv og din service på et marked i skarp konkurrence?

Type forløb: Vejlednings- og afklaringsforløb.

Målgruppe: Forsikrede ledige + kontanthjælpsmodtagere + ledige med iværksætterønsker (ønske om evt. at blive selvstændig).

Varighed: 2- 3 uger, afhængig af pakke.

Undervisningsform:

- 3 ugentlige undervisningsdage.
- 1 ugentligt gruppe-coachingkald.
- 1 ugentlig en til en coaching session.
- 1 ugentlig netværksdag.

Minimum antal deltagere pr. hold: 15

Maximum deltagere pr. hold: 30

Pris: pr. deltager:

Standard kr. 3.200,-

VIP kr. 4.800,-

Undervisningssted: Roskildevej 46, Frederiksberg.

Forløbet helt kort...

Forløbet tager udgangspunkt i jobsøgeren som selvstændig erhvervsdrivende, der skal markedsføre, passe og pleje sin biks hver dag. Helt simpelt; personlig markedsføring for ledige.

Kandidaten får en omfattende og helt klar forståelse af hvad det er, der skal til i dag for at blive mere synlig på arbejdsmarkedet, bedre profileret og mere attraktiv for potentielle virksomheder/arbejdsgivere for dermed at nå det endelige mål; beskæftigelse.

Jobsøgning i dag er at sammenligne med det at være selvstændig erhvervsdrivende. Man skal passe og pleje sin biks hver dag, ellers er der dødvande. Kandidaten får konkrete redskaber og hjælp til at lave og fuldføre en "forretningsplan" og sætte struktur på hverdagen og jobsøgningen. Det er supereffektivt, overskueliggør jobsøgningsprocessen og forebygger stress.

Mange har ikke prøvet at søge job i årevis, og gør "som man altid har gjort", dvs. i nogle tilfælde 10-20-30 år tilbage. Det virker naturligvis ikke, men bidrager derimod til gentagne nederlag i jobsøgningen. Resultatet bliver ofte øget modløshed og demotivation, samt en opfattelse af at der overhovedet ikke er ledige jobs at få.

Klarhed og fokus baner vejen til resultater. På det personlige plan ser vi på den enkeltes kvaliteter, kompetencer og personlige ressourcer, samt hvad der skal til for at definere en knivskarp profil, sætte mål, skabe motivation, fokus – og handling. Afklaring foregår både gennem individuelle coaching sessioner og i fælles forum i form af workshops og undervisning.

Brugen af netværk kommer i disse dage mere og mere i fokus mht. til jobsøgning. Det samme gælder sociale medier, web og video. Vores erfaring viser at rigtig mange stadig har en vis usikkerhed omkring at tage disse midler i brug. Men det er de nødt til, hvis de vil være på forkant med et marked i rivende udvikling.

Rent praktisk arbejder vi med ”personlig markedsføring” – hvordan markedsfører du din selvstændige jobsøgningsvirksomhed, dvs. dig, sin service/ydelse - både on- og offline? Det har vist sig at være utrolig effektivt.

Vi gennemgår emner som:

- Hvordan bliver du mere synlig, så den rigtige arbejdsgiver kan finde dig?
- Hvordan signalerer du de helt rigtige ting og kommunikerer i et sprog, som rammer, fanger og overbeviser – både på skrift og i tale.
- Hvordan varemærker (brander) du dig selv og din ”virksomhed?”
- Hvordan udvider og dyrker du dit netværk?
- Hvad kan de sociale medier gøre for dig og din jobsøgningsproces?
- Hvad med hjemmeside, video og professionelle billeder – dit image udadtil?
- Hvordan skriver du supertunede, skræddersyede, uimodståelige ansøgninger, som får enhver arbejdsgiver til at savle efter mere?!

Deltagerne gives en logisk sammenhængende og resultatorienteret struktur for undervisningsforløbet fra starten. De bliver gjort opmærksomme på at resultater afhænger af deres egen indsats og engagement – metoderne virker selvfølgelig kun hvis man tager dem i brug, og bliver ved med at bruge dem til der er bid.

Det er sjældent vi oplever andet end yderst positive resultater.

Formålet med forløbet er...

At effektivisere jobsøgningen optimalt og radikalt forøge deltagerens muligheder for job ved at...

- Lære spillereglerne på et arbejdsmarked i rivende udvikling, med nye krav og forventninger til arbejdstagere.
- Blive bedre til og mere komfortabel med at synliggøre, brande, markedsføre og sælge sig selv med klarhed, integritet og overbevisning både på skrift og i tale.
- Blive bedre til at integrere networking, både offline og online som led i arbejdssøgningen.
- Blive mere komfortabel med og bedre til at søge uopfordret, både på skrift, over telefonen og ved personligt fremmøde.
- Blive bedre til at skrive skræddersyede ansøgninger, der lever op til de forventninger, der typisk stilles til ansøgninger i dag.
- Blive bedre til at håndtere jobsamtalen på en måde, der svarer til de forventninger, der typisk stilles til kandidater i dag.
- Opfordre til og guide deltageren i at opsætte og bruge en personlig hjemmeside med bl.a. profil, video, referencer, CV, billeder og andre relevante elementer, som kan styrke deres fremtoning og fremme jobsøgningsprocessen.

At afklare den enkeltes situation og effektivere jobsøgningen optimalt ved at...

- Få et klarere overblik over hvad den enkelte har at tilbyde, og blive bedre til at se muligheder og ressourcer.
- Blive bedre til at se og skabe yderligere muligheder, samt blive mere bevidste og modige, mere positive, og derved få mere overskud - hvilket naturligt fremmer resultater.

- Forstå fordelene ved at tage ansvar for sin egen proces, og betragte sig selv som selvstændigt jobsøgende – et arbejde i sig selv – lære nye jobsøgningsmetoder, og ikke spilde tid og kræfter på at vente på hjælp udefra.
- Få struktur på arbejdsdagen som selvstændigt jobsøgende – blive bedre til at strukturere og effektivisere jobsøgningen, så den bliver overskuelig, samt favne og integrere nye jobsøgningsmetoder.
- Udvikle, eller fastholde, en sund balance mellem personlige værdier og behov – og verden udenfor.
- Lære at sætte sig et mål – og vide hvordan man skal nå det.
- Blive mere bevidst om hvilken indflydelse ledighedssituationen kan have på den enkelte og den enkeltes omgivelser – og få nogle effektive redskaber til at håndtere eventuelle udfordringer.
- Få effektive redskaber til at motivere sig selv og opretholde motivationen under hele ledighedsperioden.
- Få effektive redskaber til at håndtere afslag og eventuelle psykiske forhindringer som følge deraf, såsom stress, negativ tænkning, dårligt selvværd, modløshed og i værste fald depression – før det kommer så vidt.

Forløbet består af 6 hovedmoduler:

1. Dit Varemærke (brand).

Hvordan skal omverdenen og potentielle kunder se dig?

A. Dig & dine kompetencer.

Kompetenceafklaring og personlig afklaring.

Herunder afklaring af værdier og behov; hvad arbejdslivet betyder og hvad et meningsfuldt arbejdsliv er.

- Hvad er dine kompetencer, bedste egenskaber og styrker?
- Hvad kan du tilbyde en potentiel arbejdsgiver, hvor kan du bidrage, hvilke resultater kan du skabe.
- Og hvordan ser du egentlig dig selv?

Nogen gange kan vi ikke se skoven for bare træer. Det kan det være svært at se muligheder fremfor begrænsninger. Især efter længere tids ledighed kan vi få svært at se oprigtig på os selv, og hvad vi egentlig har at tilbyde. Men man kan ikke sælge en vare uden en præcis og let forståelig "varedeklaration."

Bliv knivskarp på hvem du er og hvad du kan.

Ved at sætte endnu mere fokus på dine bedste kvaliteter i forhold til dit marked, kan du højne din profil, og gøre dig selv både mere synlig, og mere attraktiv på arbejdsmarkedet.

B. Din Personlige Profil – dit varemærke (brand) udadtil.

For at den personlige markedsføring skal være effektiv, skal du skabe en stærk profil, som tilpasses det marked – det erhverv og den type job - du søger. Profilen er grundstenen i den personlig markedsføring. Den skal kommunikere meget klart; hvem er du, hvad kan du, hvad tilbyder du - og hvad vil du? Du kan sammenligne en profil med en såkaldt "elevatortale", som er en kort og præcis salgstale - blandet med en snert af en kort biografi eller et resumé. Profilen bruges til et væld af ting, bl.a. til ansøgninger, cold-calling, networking, social media profiler, videoscripts, webpræsentation og samtaler. Profilen er gerne suppleret med nogle relevante udtalelser/referencer, som underbygger det, du selv siger, og måske tilføjer noget ekstra. Profilen gør din jobsøgning nemmere og mere overskuelig.

2. Dit Fokus & din Motivation.

Hvor ligger dit fokus, og hvad er din motivation?

A. Effektiv Målsætning - det er lysten, der driver værket!

Hvad skal din målsætning være? Hvad brænder du for, og hvorfor?
Hvorfor er der nogen, der altid når deres mål – og nogen, der aldrig gør?
Forskellen ligger ofte i to ting; fokus og vedholdenhed.
Man kan ikke ramme et mål man ikke har vedholdende fokus på.

Vi ser på hvad der skal til for at oversætte ideer og ønsker til virkelighed, og definere klare intentioner og handlinger, så du kan skabe dig de muligheder, det liv, og ikke mindst arbejdsliv, du ønsker. Ved klart at definere dit "marked", og skyde med skarpt i stedet for måske at skyde løst med spredehagl, højner du dine chancer for at ramme plet.

Vi arbejder med afklaring af fremtidigt job/erhverv, jobindhold, type af arbejdsplads, arbejdsmiljø, løn, geografisk radius, samt specifikke ønsker, mål og delmål – og hvordan du når dem.

B. Motivation, Fokus, & Handlekraft!

Det kan altid lade sig gøre at tænke "udenfor boksen" og åbne nye døre. Men hvad hvis motivationen mangler?

Det er svært at rykke på noget, hvis man mangler motivation.
Men hvor skal den komme fra? Er motivation noget, der bare kommer af sig selv?
Ofte tager vi os selv i at vente på noget eller nogen, der skal komme og ændre på situationen. Men ved at vente sætter vi os selv i en re-aktions-position. Vi er ikke i aktion. Fakta er, at inspiration og motivation, sjældent kommer flyvende på magisk når vi mest har brug for det. Det er op til os selv at finde inspirationen, og skabe motivationen. Så hvordan gør vi det?

Lær at skabe motivation, fokus og handlekraft på kommando.
Vi arbejder med redskaber, der skal sikre at den rigtige motivation er og forbliver til stede både under og efter forløbet..

C. Forhindringer, Overbevisninger, Mønstre & Ansvar.

Hvem definerer dine muligheder? Hvem bestemmer, og hvem er ansvarlig for din situation og dit liv? Er det "de andre"- eller er det dig selv?

Vi arbejder med at favne det personlige ansvar, ændre på evt. destruktive mønstre, samt definere og overkomme forhindringer ved at undersøge; hvad er reelle, solide forhindringer, som du oplever, og hvad kan du gøre for at overkomme dem?
Hvad kunne derimod være overbevisninger, og hvad kan du gøre for at overvinde dem?

3. Formidling.

Hvordan formidler du dit varemærke (brand) ud til kunderne?

A. Formidling/Kommunikation.

Hvordan finder du din "X-Factor" frem, når du skal til jobsamtale?
 Hvordan skaber du omgående rapport, forbindelse, god kemi og gennemslagskraft?
 Hvad skal der til for at du brager ud over scenekanten?
 Hvordan får du naturlig autoritet i din fremtoning?

For at have de bedste chancer for at blive valgt, skal du kunne skabe rapport med arbejdsgiveren og sælge dig selv og din service på en autentisk og overbevisende måde. Der må ikke herske tvivl om hvem du er, hvad du har at tilbyde, og hvorfor DU er det bedste valg.

Vi arbejder med både verbal og non-verbal kommunikation, dvs. udtryk, energi, attitude, signalering, spejling, tilstedeværelse, kropssprog og stemmeføring i forbindelse med personlig præsentation, video præsentation, smalltalk (networking), telefonsalg og jobsamtale.

B. "Den Moderne Ansøgning" – Formidling på skrift.

Herunder CV, referencer, udtalelser mm.

Ansøgninger fylder rigtig meget i enhver jobsøgers verden – nogen gange måske for meget. Det er vigtigt at de ansøgninger, man sender ud, er målrettede og skræddersyede hver gang. Standardansøgninger hører fortiden til, og er den sikre vej til ikke komme i betragtning. Lær at skrive en moderne ansøgning, som lever op til nutidens krav.

Du skal researche dit marked og potentielle virksomheder ordentligt, før du søger, så du kan skræddersy din ansøgning og matche dig selv perfekt til virksomheden hver gang. Som markedet har udviklet sig, og ser ud nu, virker det ikke længere at sende bunkevis af standardansøgninger ud – det er spild af tid. Den moderne ansøgning skal målrettes nøje, og specifikt konstrueres til at matche hver eneste virksomhed/arbejdsgiver. Det kræver lidt ekstra arbejde, men det er indsatsen værd i sidste ende. Desuden, når man har sin profil samt nogle skabeloner at arbejde med og gå ud fra, bliver det hurtigt langt mere overskueligt.

Vi arbejder indgående med dine ansøgninger, for at sikre at tonen og indholdet er up to date, superskarpt og relevant - og stemmer overens med den type ansøgninger, der virker, fænger, overbeviser og giver resultater i dag. Vi hjælper dig med at samle dit præsentationsmateriale på en måde så det kommer til at virke endnu mere professionelt end før.

C. Alternative ansøgningsmetoder, herunder videoansøgninger.

4. Eksponering.

Hvordan eksponerer du dig selv, bliver mere synlig, og når ud til endnu flere kunder end nogensinde før?

A. Netværk, sociale medier, video & web.

Hvor er du synlig, så den rigtige arbejdsgiver kan finde dig?

Hvilke midler bruger du til at skabe nye muligheder?

Der er uendelige muligheder for både on- og offline networking og synliggørelse i dag. Med andre ord, det har aldrig været nemmere at gøre opmærksom på sig selv. Men det kræver at man investerer noget ekstra tid og for de fleste kræver det ny læring. Flere undersøgelser peger på at op til 85% af alle jobs, der bliver besat i dag, bliver formidlet via netværk. Derfor, som supereffektiv jobjæger, er det at skabe, udvikle, pleje og bruge sit netværk et absolut must.

Vi uddyber både de offline og online muligheder for networking og synliggørelse, du har i dag. Du lærer at skabe, udvikle, pleje og bruge dit netværk effektivt, samt at bruge social media, video og hjemmeside som vitale redskaber i jobsøgningen.

B. Hjemmesiden som salgsstrategi.

Du får hjælp til at etablere en personlig hjemmeside med profil, billeder, præsentationsvideo mm.

Konkurrencen er hårdere end nogensinde, så det gælder om at gøre det så nemt som muligt for en potentiel virksomhed/arbejdsgiver at få svar på alle fornødne spørgsmål og træffe det rigtige valg – at kontakte dig!

En hjemmeside er din helt egen levende reklamesøjle og et oplagt sted at samle alle oplysninger og skabe præcis det billede af dig, du ønsker at vise omverdenen.

Det skal ikke være et falsk billede, men man må godt sætte det man har at tilbyde i en stor flot guldramme, svøbt i cellofan med en stor rød sløjfe på!

Hvorfor? Fordi det er tjekket, professionelt, seriøst - og det virker.

”Jamen det bruger man altså ikke indenfor min branche – ingen andre har gjort det før...” Hurra - netop derfor skal DU gå forrest!

5. Dit Professionelle Image. BEMÆRK! Kun VIP.

A. Foto session.

Dit image er supervigtigt og er i dén grad med til at sælge dig. Du skal derfor have et professionelt foto, som afspejler det marked, du søger indenfor.

Med et professionelt portræt foto giver du det førstehåndsindtryk, som er så afgørende. Du skal ikke kun overbevise din kommende arbejdsgiver med ord, det visuelle indtryk er altafgørende i dag.

Det hjælper vi dig med at realisere. Sara Roland har arbejdet i mange år som portræt fotograf og har fotograferet et utal af mennesker som skulle bruge deres billeder i professionelle sammenhænge.

Med det billede du vedhæfter dine ansøgninger, viser du at du er gennemført i din egen personlige markedsføring. Billedet skal afspejle dig og give arbejdsgiveren lyst til at møde dig.

Bare rolig...! Der er ikke nogen som bryder sig om at stå foran et kamera. Ingen forventer at du skal være kameravant. Vi støtter op om dig, så du får en sjov og glad dag i et professionelt fotostudie. Og du går derfra med en succes oplevelse... garanteret!

B. Video coaching + video session.

Vi lever i en meget visuel tid, og er vant til at få tingene serveret på en let fordøjelig måde. Video er populært og det virker. Alle gider se en video – men ikke alle gider læse en tekst. Video skaber omgående forbindelse og rapport. Du føler meget hurtigt at du ”kender” personen bag.

Lær hvordan du agerer virkningsfuldt, autentisk, naturligt og overbevisende foran et kamera og lav din helt egen præsentationsvideo til din hjemmeside, youtube, Linked In profil, Facebookside mm. Kom et skridt foran konkurrencen.

6. Din Forretningsplan.

At søge job i dag, er et job i sig selv. Faktisk er det at sammenligne med at være selvstændigt erhvervsdrivende. Du skal derfor lave en "forretningsplan," som giver dig struktur på arbejdsdagen som jobsøgende.

Man skal være mega-disciplineret, god til at motivere sig selv og holde motivationen – også i modgang. Man skal køre på, selv når man er uoplagt, sørge for at være synlig, være opsøgende, brande sig selv, markedsføre sig selv – og i sidste ende sælge sig selv og sin service, fuldstændigt som havde man virkelig sin egen lille virksomhed. Man skal med andre ord stå op og sparke sig selv i bagdelen hver dag, og sørge for at få tingene gjort - for der er ingen andre, der gør det!

Er det et stort stykke arbejde? JA! Det er da et kæmpe arbejde. Men det er *dit*, og du gør det *for dig*, og du sidder i førertrøjen, og *du* tar' æren, når der sker noget, og det gir' power, jo mere du gir' den en ordentlig skalle, og begynder at se resultater! Og dét er fedt!

Denne handlingsplan skal ses, ikke som en erstatning, men som et supplement til den officielle handlingsplan, som du har lavet i samarbejde med Jobcenteret eller din A-kasse og som du *skal* overholde, for stadig at være berettiget til understøttelse eller kontanthjælp.

Hvem står bag SuperKandidaterne?



Suzann Rye er 46 år, og stifter af SuperKandidaterne.dk

Suzann er coach, underviser/kursusleder, foredragsholder og forfatter. Hendes arbejde udspringer af en lang, succesfuld, international karriere som sanger og performer. Hun betragtes som en førende ekspert indenfor formidling og personlig udvikling.

I sit virke som underviser og coach har Suzann inspireret tusinder af mennesker verden over, og hjulpet dem med at finde styrke og skabe positiv forandring. Hun har udarbejdet forløb, coachet og undervist sideløbende med sin musikalske karriere i ca. 25 år.

Suzann Rye.

Dette førte 2009 til udgivelsen af den amerikanske #1 bestseller, *Your Voice is Your Calling Card*. Suzann har udgivet i alt to egne bøger i USA, og medfattet en tredje med bl.a. Dr. Wayne Dyer og Anthony Robbins. I forbindelse med sine bogprojekter uddannede hun sig indenfor copywriting, markedsføring og media i USA, hvor hun også i en årrække havde sit eget ugentlige radioshow på Real Coaching Radio Network. Showet featurede bl.a. prominente gæster indenfor personlig udvikling og coachingverdenen.

I 2010 flyttede Suzann, efter 18 år i udlandet, hjem til Danmark, hvor hun de sidste 3 år især har haft fokus på at hjælpe ledige tilbage på arbejdsmarkedet - indtil november 2012 med fast tilknytning til Job og Kompetenceudvikling (JKU) i Halsnæs Kommune, og siden via hendes eget koncept, SuperKandidaterne.dk, hvor hun coacher og underviser ledige i at finde guldet frem, skærpe profilen – og synliggøre, markedsføre og sælge "varen" på den måde, som kræves i dag, hvis man vil blive set og hørt på arbejdsmarkedet.

For mere information, anbefalinger, presse, billeder, video mm., besøg venligst:

<http://www.voiceaware.dk>
www.superkandidaterne.dk
www.suzannrye.com



Sara Roland.

Sara Roland er 40 år, stifter af IntuitiveResponseCoaching (IRC) og samarbejdspartner på Superkandidaterne.dk.

Efter en årrække som selvstændig freelance fotograf i USA og Danmark, skiftede Sara Roland kurs. Blandt andet på baggrund af et ønske om at redefinere sig selv, og finde ind til uudnyttede personlige ressourcer, uddannede hun sig indenfor området personlig udvikling.

Hendes uddannelsesbaggrund er følgende: Certificeret LifeCoach fra Coaching huset MindJuice. Certificeret teenage-Coach hos Hverdagens Helte. Grunduddannelse som Psykoterapeut hos Psykoterapeutisk Institut. EAC certificeret (Heste assisteret coaching). I 2011 etablerede Sara en ny coaching form. IntuitiveResponseCoaching.

Essensen af Sara Rolands coachingstil er baseret på relations-coachingmetoder, også kaldet skyggecoaching, udviklet af, blandt andre, Debbie Ford. Hun benytter sig af løsningsfokuserede og oplevelsesorienterede coachingmodeller, som åbner op for nye tænkemåder, og som har en umiddelbar effekt.

Foruden de traditionelle metoder i coachingen, benytter Sara Roland også heste i coachingforløbene, hvis det er oplagt og/eller ønsket. Det hedder i fagsprog Equine Assisted Coaching (EAC) – på dansk; ”heste assisteret coaching.”

EAC er en oplevelsesorienteret kognitiv coachingform, som involverer samarbejdet med hestene.

I en afklaringsproces for ledige, er EAC et oplagt værktøj, da det synliggør hvordan man samarbejder, hvilke kompetencer man har i grupper og som selvstændig, hvor ligger ens forhindringer og ressourcer.

Sara Roland er som coach, empatisk og indlevende. Samtidig er hendes styrke at få mennesker til at se sig selv i et klarere lys.

For mere information, besøg venligst:

www.Bereal.dk

www.intuitiveresponsecoaching.com

Det siger andre...

Suzann Rye er en meget kompetent og engageret underviser og vejleder, som er en stor kilde til inspiration for jobsøgere i forskellige faser af deres liv.

Suzanns utrolige fleksibilitet, forandringsparathed og forståelse for jobsøgernes forskellighed har været af umådelig betydning for jobsøgningskursernes succes og for organisationen som helhed.

Jeg er sikker på at alle som kommer til enten at arbejde med Suzann eller modtage undervisning/ vejledning fra hende vil få stort udbytte af hendes utrolige engagement og viden indenfor coaching, kommunikation og personlig udvikling.

Trine Sørensen Kompetencekonsulent, kontrakt- og indholdsansvarlig i Job og Kompetenceudvikling, Halsnæs Kommune.

Jeg har deltaget i Suzann Rye's tidligere jobsøgningskursus, "Personlig Markedsføring." Det er helt sikkert det bedste redskab, jeg har fået i min tid som jobsøgende. Ingen af de andre udbydere tilbud kan måle sig med dette. På en professionel og inspirerende måde lærer man de nyeste teknikker, der kan tages i brug, når man skal søge job. Man føler sig stærkere og bedre rustet til at gå i gang, når man har lært den personlige markedsføring.

Som instruktør og coach er Suzann Rye i særklasse. Hun brænder for at arbejde med mennesker, jobsøgning, formidling, markedsføring, ansøgninger og alt det, der har med dette område at gøre, derfor er hun så inspirerende og en meget interessant person at stifte bekendtskab med.

Poul Erik Nørregaard.

Suzann Rye har hjulpet mig med skrive de bedste ansøgninger nogensinde! Jeg vidste ikke at ansøgninger i dag var så nuancerede, og at der var så mange "hemmelige" regler. Disse metoder og regler skal man virkelig kende for ikke at forsvinde i en bunke med flere hundrede ansøgninger. Det har Suzann kunne klare. Takket være hende blev jeg inviteret til jobsamtaler, hvor der var mere 600 andre ansøgere.

Det samme gælder mit CV. Også her kender Suzann de nyeste metoder. Hun er i stand til at få en lidt kedelig CV se spændende ud.

Suzann brænder for sit job, og arbejder med begejstring og entusiasme. Jeg kan absolut anbefale hende!

Esther M.

Jeg har været utrolig privilegeret at få hjælp fra Suzann ifm. afklaring og personlig markedsføring, samt jobcoaching. 20 minutter efter jeg havde sendt min ansøgning på mail, blev jeg kaldt til samtale!

Tonni Boes Nielsen

Suzann Rye – en uvurderlig hjælp til udfærdigelse af min ansøgning! Resultatet af Suzanns arbejde blev en anderledes, personlig, dynamisk, iøjefaldende ansøgning, med fokus på alle mine fortrin, evner, kvalifikationer, samlet i et overskueligt hele. Suzann har en utrolig evne til at få en til at fokusere og blive bevidst om egne potentialer. Hun er et dejligt varmt og indlevende menneske, som det har været en fornøjelse at samarbejde med, og som jeg varmt kan anbefale med henblik på udfærdigelse af ansøgning m.m.

Yvonne Nygaard

Mit forløb hos Suzann Rye har været en stor succes. Hun har lært mig at bruge nye jobsøgningsmetoder. Hun er god til at coache folk der er ledige. Suzann er superdygtig, og det har resulteret i at jeg har fået job.

Nazia Shaheen.

Suzann Rye, jeg vil gerne sige dig stor tak for et helt utroligt forløb. Jeg må også 100% erkende at jeg aldrig før har mødt et så dejligt åbent, tillidsvækkende og tiltrækkende menneske som dig. Det siger en hel del om dig, da jeg gennem et langt liv har mødt rigtig mange mennesker, og derved gjort mine erfaringer. Så det kan du godt tro på er rigtigt. Pas rigtig godt på dig selv. Kærlig hilsen,

Søren Groulef, El-tekniker.

Suzann Rye har givet mig så meget i rygsækken. Hun har en god fornemmelse af, hvad der sker på arbejdsmarkedet, og hvad der sker når du er lukket ude fra dette. Hendes undervisning, store viden og lyse, positive personlighed, har haft en fantastisk efterklang i mit liv. Suzann har et sind, der smitter af, og du bliver bevidst om, hvad du selv kan og skal gøre for at få job, og hvad der spiller ind psykisk for dig. Jeg gik med en depression, og var overhovedet ikke klar til at sælge mig selv. Suzann fik trænet mig frem til at stå med rank ryg og super energi til en powerful jobsamtale.

Jeg fik drømmejobbet . FANTASTISK! Jeg har stadig dette job i dag, og tilmed har jeg startet en diplom uddannelse. Jeg fik et boost af Suzann, som jeg dengang ikke forudså, kunne være så virkefuldt. Hun gjorde mig i forløbet så stærk og afklaret omkring mig selv, og hvad jeg sender ud af signaler, og hvad jeg får igen. Jeg kan varmt anbefale Suzann Rye som underviser og coach.

Dorte Halling, Pædagog.