

Welkom bij het webinar:

‘5x succesvoller werven’



Nog even geduld,
we starten om 10:00 uur



‘5x succesvoller werven’

Agenda

1 Arbeidsmarkt ontwikkelingen

2 Wervingsstrategieën

3 Tips

11:00 uur ronden we af

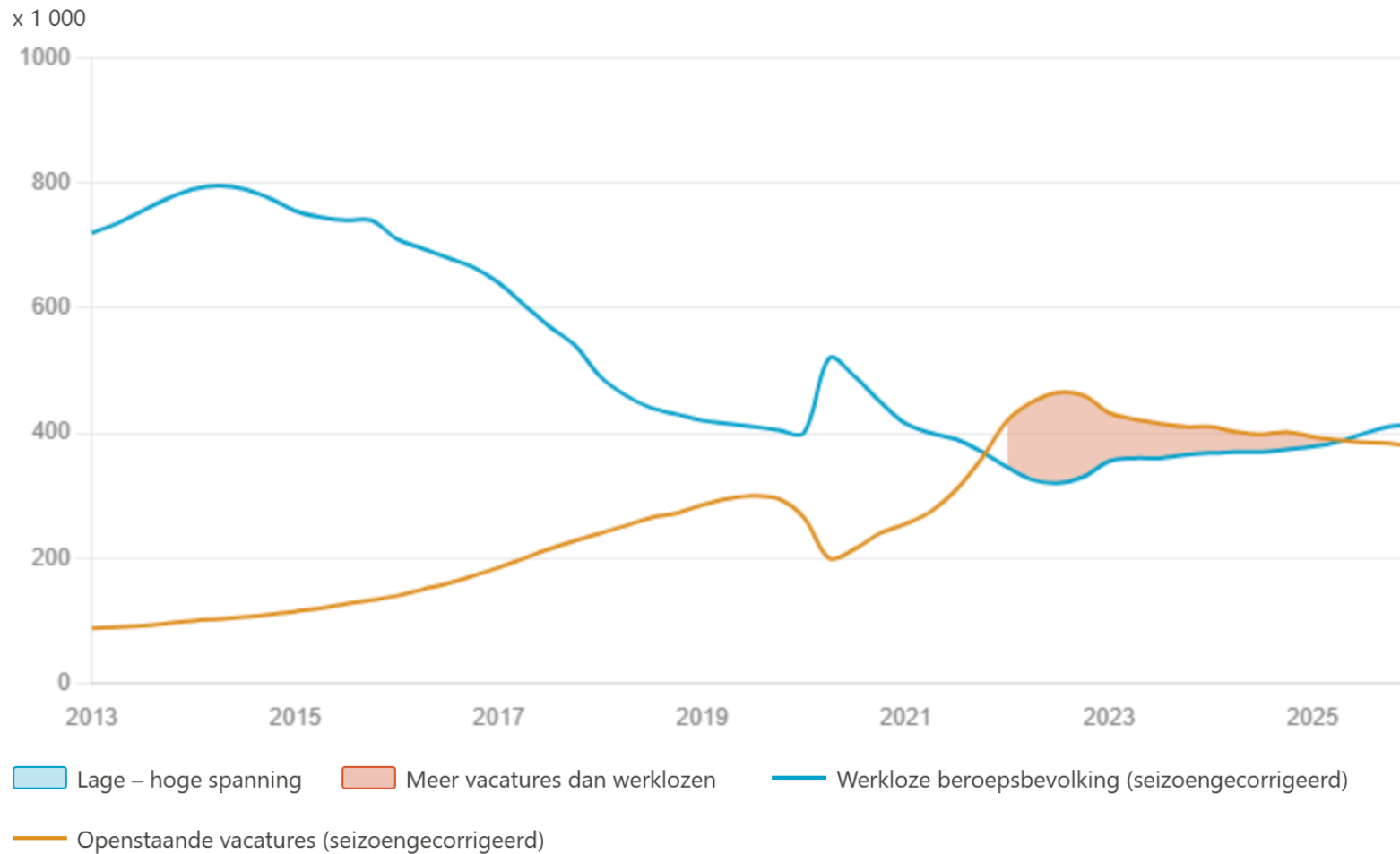


Arbeidsmarktcijfers

Werkloosheid	↑	413.000 (4,0%) 2026 K1	410.000 (4,0%) dec 2025
Vacature- indicator	↓	91 vac./100 wl. 2026 K1	93 vac./100 wl. 2025 K4
Tekort aan arbeidskrachten % van de ondernemers	↓	30,1% 2026 K2	31,5% 2026 K1
Economische groei t.o.v. zelfde periode vorig jaar		CBS 2025: 1,8% CPB 2026: 1,5% geheel jaar	1,8% 2025 K4
Consumenten- vertrouwen	↓	-46 mei 2026	-44 apr 2026

Bron: CBS en CPB · juni 2026

Spanning op de arbeidsmarkt

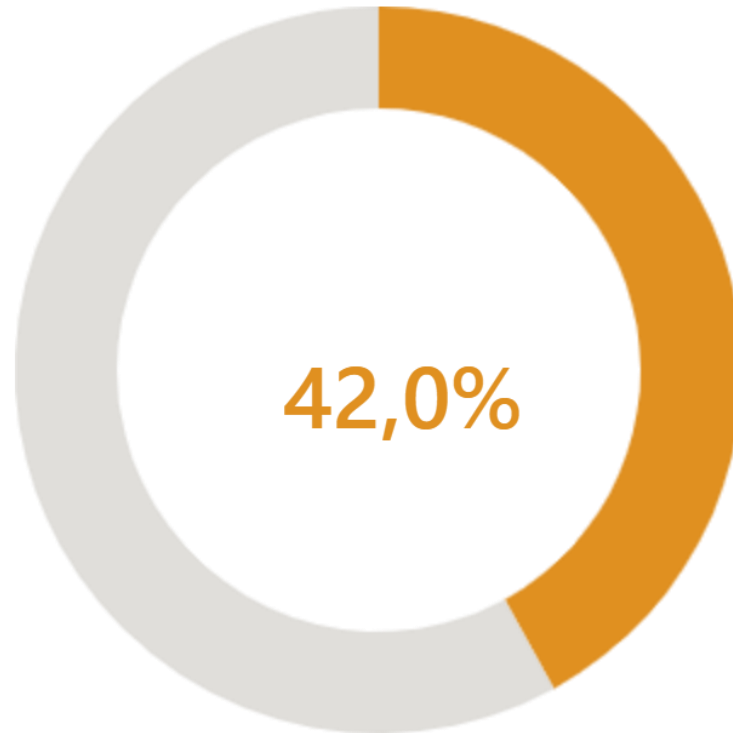


Bron: CBS, Cijfers 2026 Q1

Spanning op de arbeidsmarkt

91 vacatures per 100 werklozen

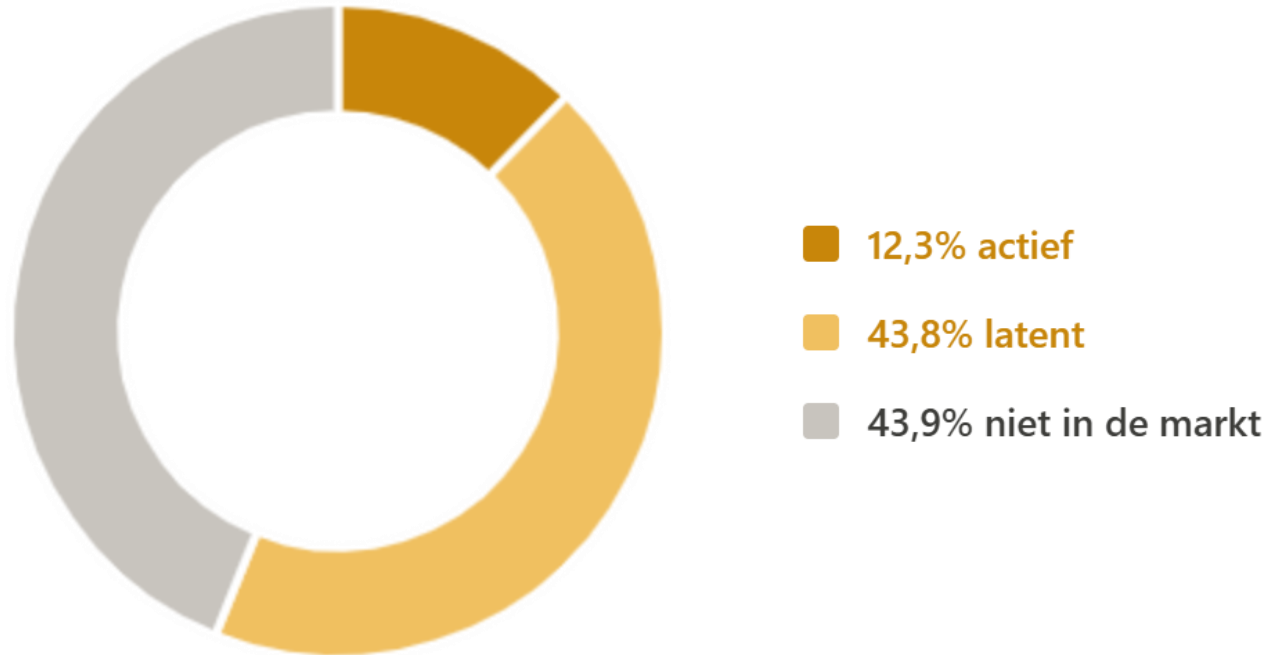
Sourcingsdruk



■ Sourcingdruk ■ Niet benaderd

Bron: Intelligence Group, Arbeidsmarktcijfers Q3 2025

Arbeidsmarktactiviteit



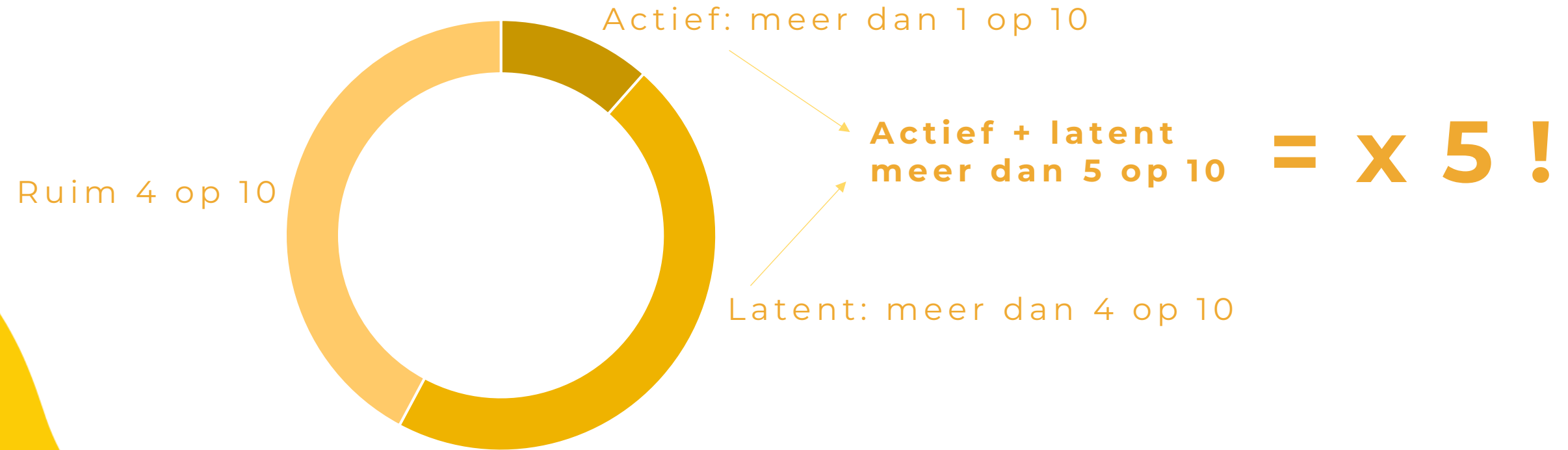
Bron: Arbeidsmarktcijfers Intelligence Group, Cijfers 2025 Q3

Wervingsstrategie 1

Richt je op latent werkzoekenden



Richt je op latent werkzoekenden



Bron: Arbeidsmarktcijfers Intelligence Group, Cijfers 2025 Q3

Latent werkzoekenden werven

Vinden:

Jij vindt en benadert kandidaten.

Actieve werving. Jij benadert.

Toverwoorden : searchen & benaderen!

Gevonden worden:

Kandidaten vinden de vacature en benaderen jou.

Passieve werving. Initiatief ligt bij de ander.

Toverwoorden: bereiken & vacaturemarketing!



Vinden

Vinden begint met weten wat je zoekt en waar je moet zoeken.

Vinden gaat om het bereiken van je doelgroep en met hen in contact komen.

Benader (latent) werkzoekenden

- 1** Via je netwerk
-> oud collega's, studiegenoten, buren, via sport of andere verenigingen en clubs, leveranciers etc.
- 2** Vanuit eigen talentpools
- 3** Activeer collega's om kandidaten aan te dragen - referral
- 4** Externe bronnen en databases
- 5** Search via LinkedIn



- 1 Maak onderscheid in good & great candidates
- 2 Gebruik recruiter seats
- 3 Zorg voor diepgaande kennis, zodat je slimme zoekfilters en boolean search slim inzet
- 4 Gebruik een stappenplan en formats
- 5 Bouw het contact stap voor stap op. Wel concreet
- 6 Wees creatief en persoonlijk in je benadering en consistent en gestructureerd in je aanpak: Plan – do – check - act

Linked in
vinden

Gevonden worden -> vacaturemarketing

- 1** Online posten
- 2** E-mailmarketing (als je talentpools / een bestand hebt)
- 3** Content: vacaturetekst, podcast en video
- 4** Social media
- 5** Target advertising



Direct in de tijdlijn van je doelgroep



AV

12.349 volgers

Gepromoot

Wil jij klanten vooruithelpen met slimme ICT-oplossingen? Tosch zoekt een Sales Manager. Meer informatie?



Word Sales Manager bij Tosch!

av.nl

[Meer informatie](#)

Voorbeeld

Via sponsored updates op LinkedIn het tonen van de vacature onder een doelgroep die voldoet aan de belangrijkste criteria: regio, opleiding, werkervaring en vaardigheden.

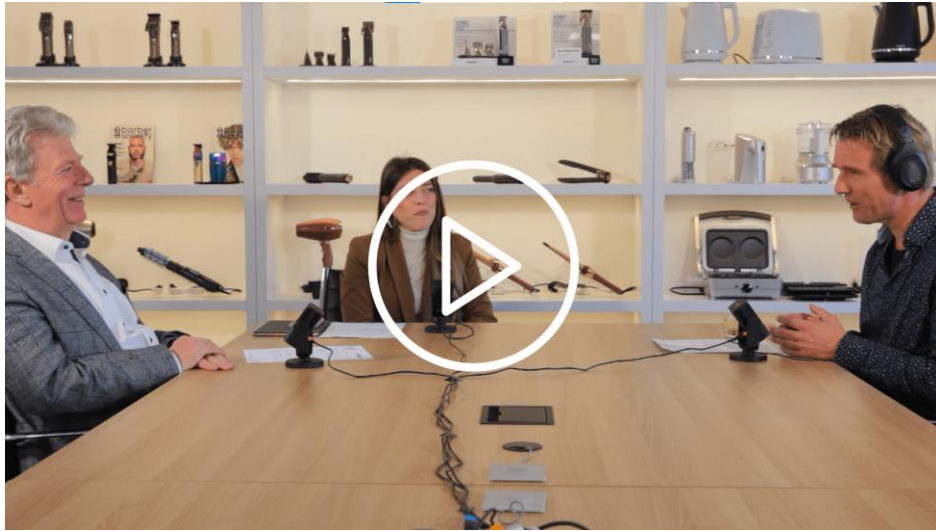
Doelgroep: 10.000 en 100.000 weergaves

Klikratio: 0,5%

Resultaat 500 extra kliks

Conversie 4% = 20 kandidaten

Target advertising met video



- Ondertitelde video onder de doelgroep
- Bestaand of opgenomen beeldmateriaal
- In combinatie met target advertising



Synergie searchen vacaturemarketing

Vacaturemarketing na search:

- Je targett onder search / database kandidaten
- Je weet beter wat je doelgroep beweegt
- Je valt meer bij kandidaten die je al kennen

Search na vacaturemarketing

- Je bent al op positieve wijze bekend
- Je kan kandidaten benaderen met interesse
- Je hebt waardevolle content om te delen
- Je hebt doelgroep kennis

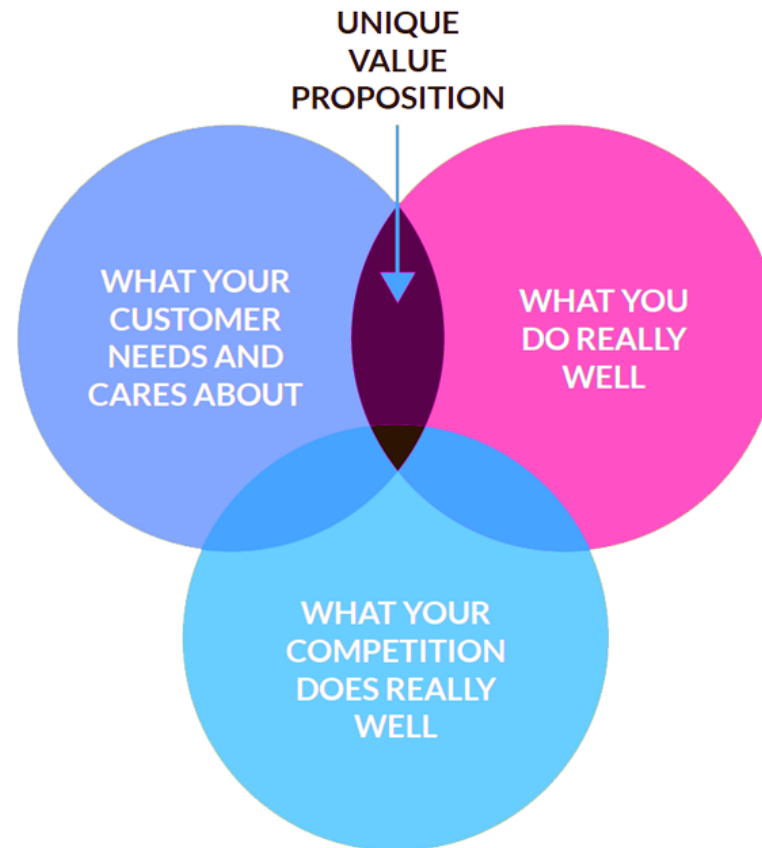
Wervingsstrategie 2

Zorg dat meer mensen enthousiast raken door optimale **Apply Value** score



Verleiden -> Apply Value score

Wat hebben jullie de doelgroep te bieden wat onderscheidend is en voor de doelgroep van waarde?



AV score verhogen

Vermelden van het salaris in de vacaturetekst zorgt voor 25% tot 45% meer sollicitanten

Bron: indeed, november 2022

91% van de sollicitanten geeft aan dat het vermelden van een salaris(range) invloed heeft op hun beslissing om te solliciteren

Bron: LinkedIn, februari 2024



AV score verhogen

Creativiteit en consistentie in alle uitingen.



AV score

1. Pakkende titel en act geschreven op de doelgroep
2. In 50 woorden een krachtig begin waarom deze vacature interessant is
3. Salaris is benoemd
4. Secundaire arbeidsvoorwaarden en voordelen zijn specifiek benoemd
5. Er is concreet en onderscheidend benoemd welke groeikansen er zijn

**Geef per opsomming een score van 1
t/m 10 aan.**

AV score

6. Er is concreet en onderscheidend benoemd wat de werksfeer aantrekkelijk maakt
7. Er is aandacht besteed aan de missie en het unieke van de organisatie
8. Er is gedaan aan storytelling en/of verwezen naar een persoonlijke quote / ervaring
9. Het nut, belang en waarde van de functie is benoemd
10. Als je de tekst aan de doelgroep laat lezen dan worden ze enthousiast

Geef per opsomming een score van 1 t/m 10 aan.

Checklist vacaturetekst

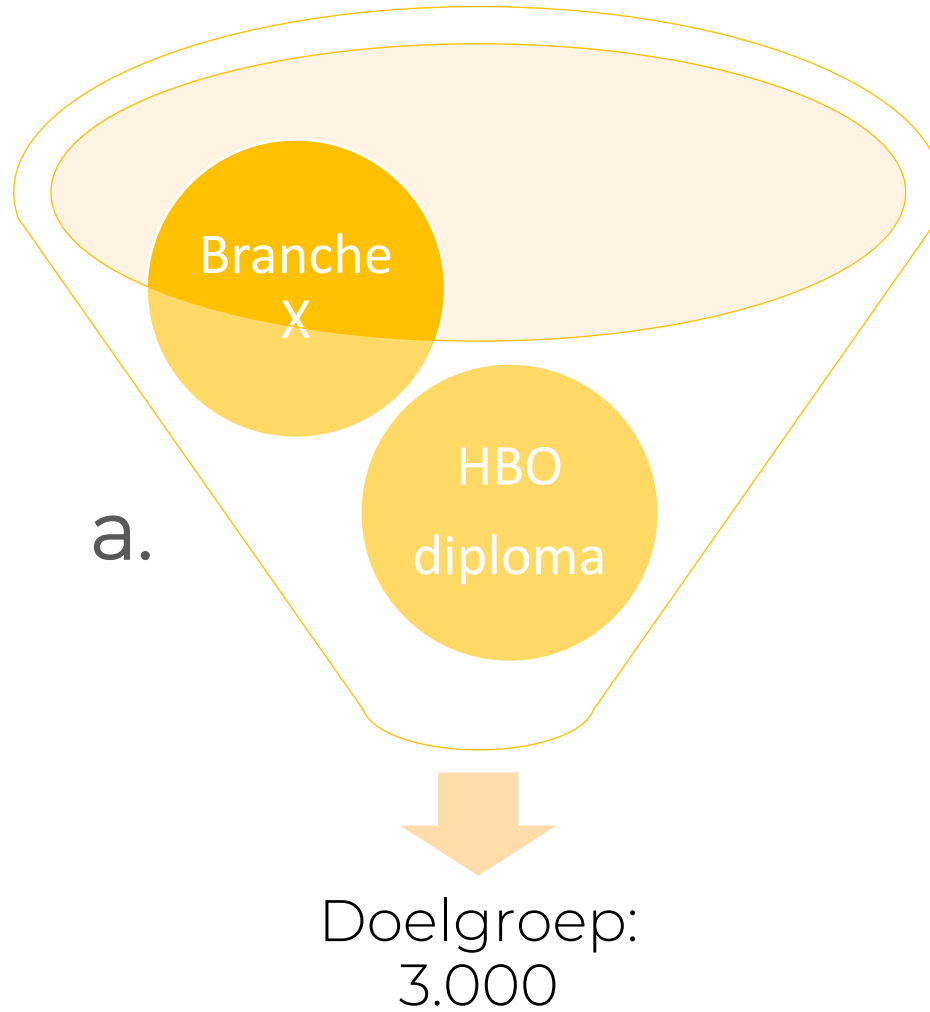
- SEO slim schrijven, bijv. functietitel
- Benoem salaris (25+% tot 45% meer reacties!)
- AV score – waarom voor deze vacature kiezen?
- Aantal woorden tussen 550 en 700
- Tekst doelgroepgericht schrijven, bijv. lengte en moeilijkheid van zinnen
- Werk vanuit formats
- Geen wollig taalgebruik
- Maak het concreet en gebruik (sociale) bewijslast

Wervingsstrategie 3

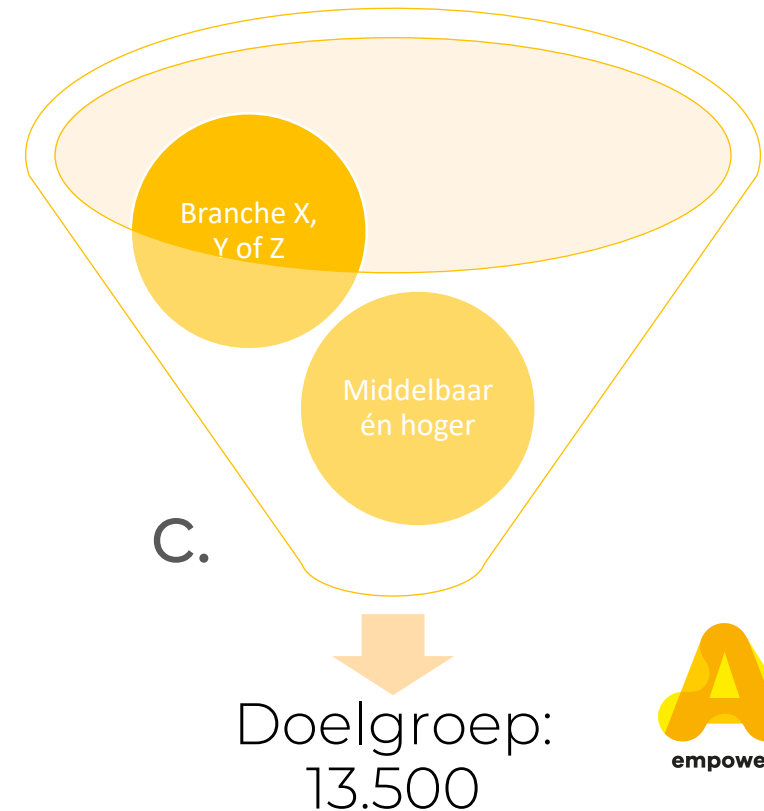
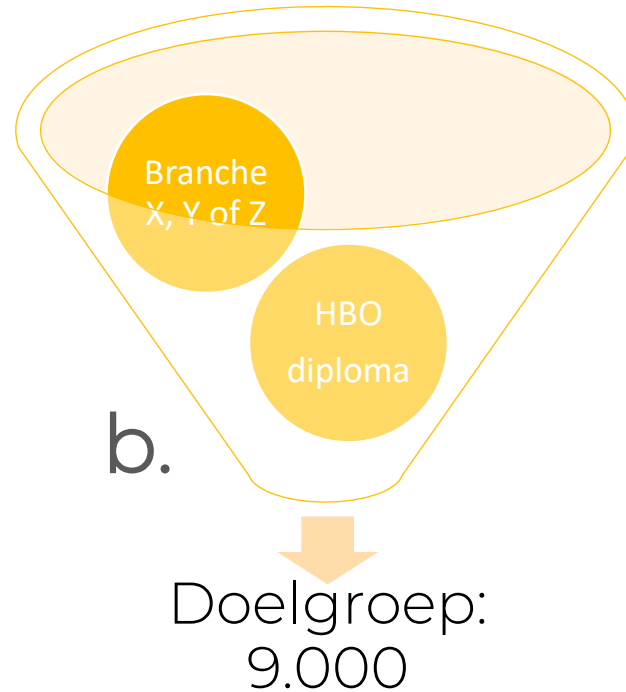
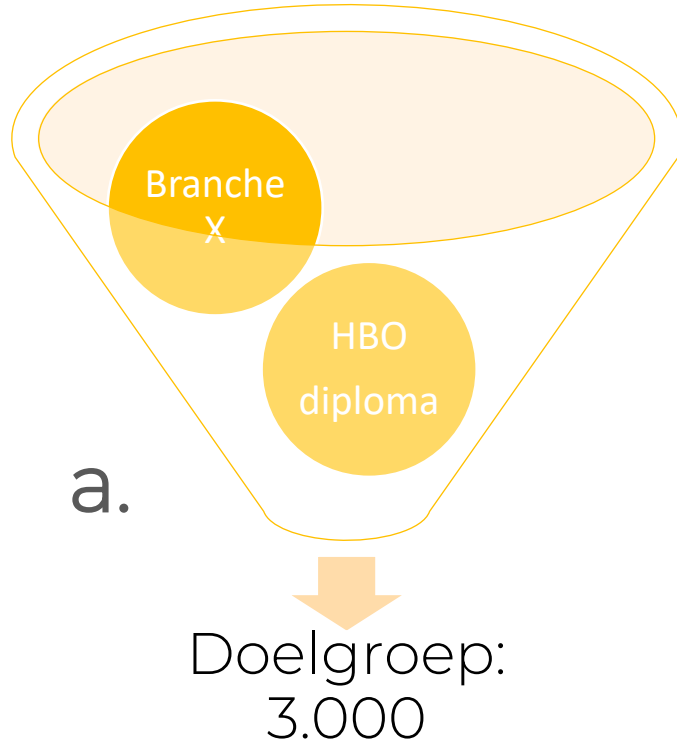
Verbreed je doelgroep door meer focus op karakter en minder op kennis & kunde



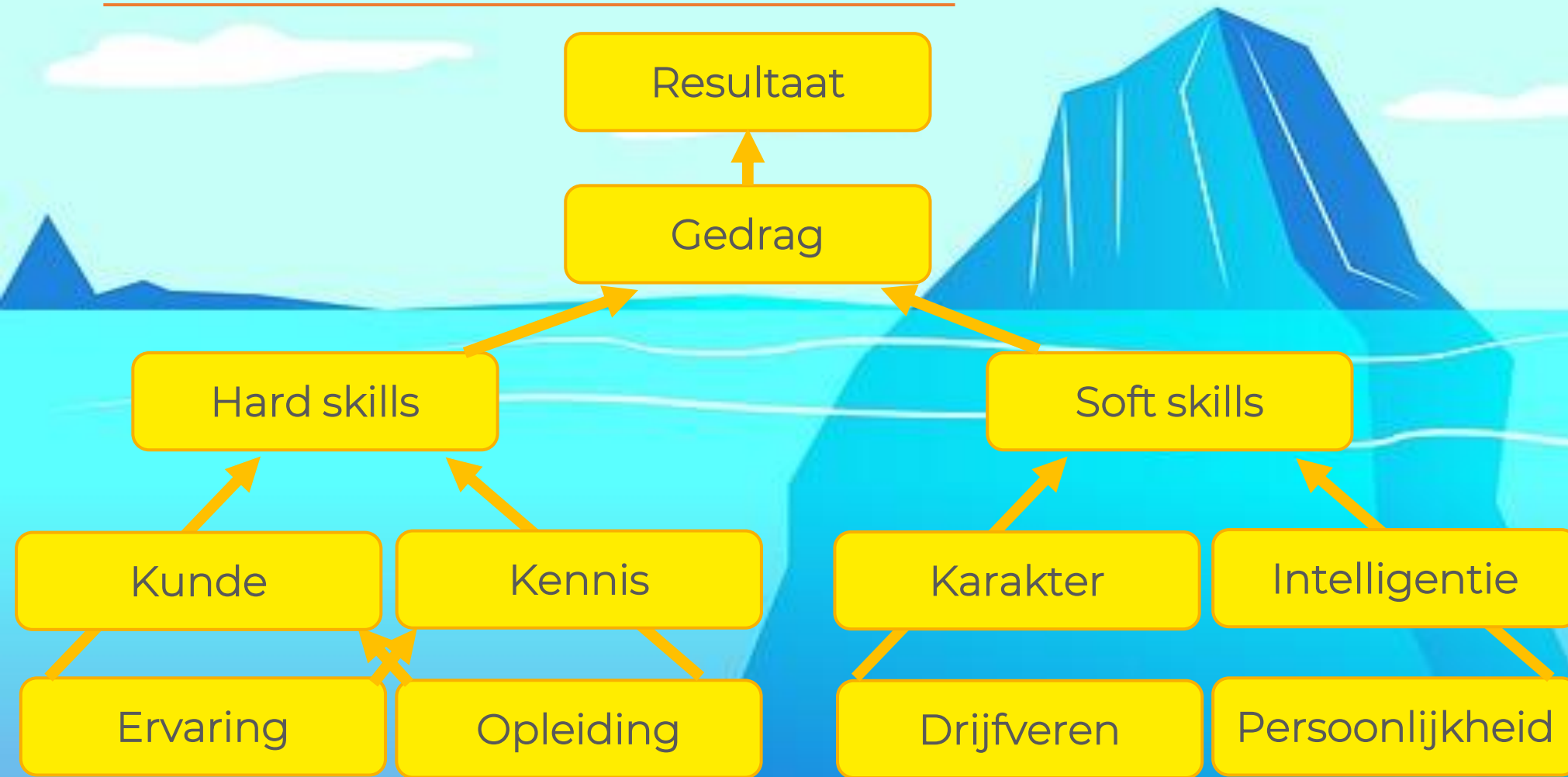
Verbreed je doelgroep



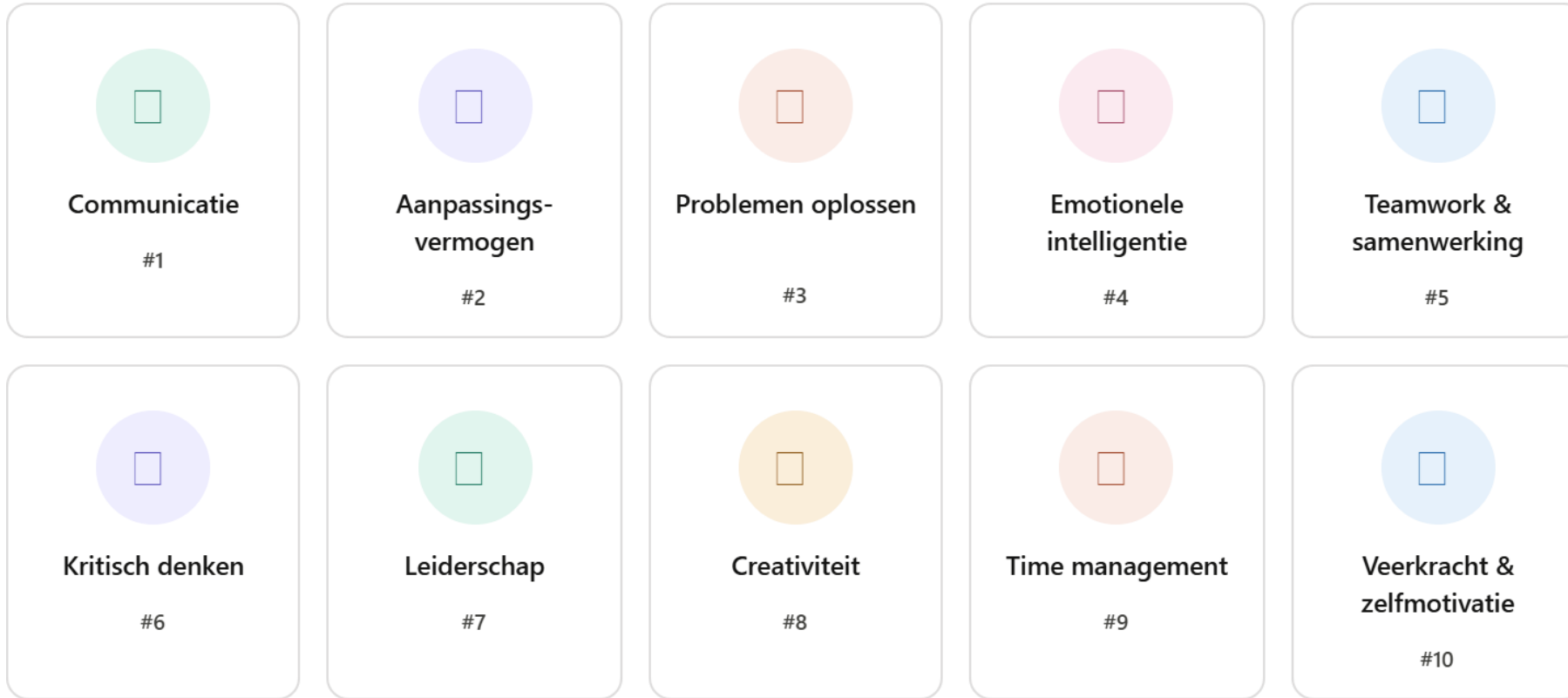
Verbreed je doelgroep



Focus op soft skills



Wat voorspelt succes? Karakter!



Bronnen: LinkedIn Most In-Demand Skills 2024 · World Economic Forum Future of Jobs 2025 · Harvard / Carnegie / Stanford Research Center

Tips

- 1) Richt je op latent werkzoekenden
- 2) Haal meer uit werving door hogere **Apply Value** score
- 3) Verbreed je doelgroep en selecteer meer op soft skills
- 4) Houdt vast aan ABC van succesvolle recruitment
- 5) Wees vindbaar en zet AI tooling in



AI AGENTS



Victor
Vacaturetekst-
schrijver

Gerard
Gespreksver-
slag

Lisa -
LinkedIn-post

Sam -
Salesplan

Hanna -
HR-handboek



**‘5x succesvoller werven’
VRAGEN?**

Aandacht, aandacht en nog eens aandacht

Geef werving prioriteit en aandacht
vanuit de hele organisatie

Bereiken, boeien en binden

Focus op bereik van de juiste
doelgroep en benader hen actief

Capaciteit, creativiteit en consistentie

Blijf investeren in wervingscapaciteit op zowel kwalitatief als kwantitatief vlak

wij werven, selecteren
trainen, coachen,
inspireren, ontwikkelen,
vinden
& verbinden.



empowering people

Werving & selectie

Executive search

Recruitment Services

Assessments

Interim

Development