

Cases: Best Practice

HVAD ER CASES?

Cases er konkrete, realistiske opgaver/udfordringer, der tager udgangspunkt i virksomhedens hverdag og relaterer sig til det job, som kandidaten søger.

Ved at præsentere kandidaten for en så virkelighedsnær situation som muligt, får I et indblik i, hvordan en kandidat vil løse en konkret opgave for jeres organisation – og samtidig får I lettere ved at vurdere, hvorvidt kandidaten passer ind i stillingen og jeres afdeling.

HVILKEN VÆRDI HAR EN CASE?

Værdi for virksomheden

- ✓ Faglighed i fokus
- ✓ Viser kandidatens engagement og motivation
- ✓ Input til virksomhedens udfordringer
- ✓ Employer Branding: Markedsfører virksomhedens faglige udfordringer og giver et bedre indtryk af virksomheden

Værdi for kandidaten

- ✓ En fair, og seriøs oplevelse: Virksomheden har forberedt sig og vælger den dygtigste til opgaven.
- ✓ Afklaring: Kandidatens fordomme og forestillinger udfordres.

SÅDAN UDARBEJDES DEN GODE CASE

- 01 Hvad vil I afdække i casen?**
 - De 3-5 vigtigste personlige/faglige kompetencer i stillingen?
 - Succeskriterierne efter 6 måneders ansættelse?
 - Udvalgte udfordringer/arbejdsopgaver?
- 02 Hvad skal casen handle om?**
 - Et dilemma (f.eks. et ledelsesdilemma)
 - En konkret, uløst udfordring i virksomheden
 - En konkret arbejdsopgave/udfordring i virksomheden
- 03 Hvilken type case skal bruges?**
 - Den mundtlige case
 - Den forberedte case
 - Den skriftlige case (med moderat forberedelse)
- 04 Hvilken baggrundsviden skal casen indeholde?**
 - Viden om virksomheden (historie, strategi, kultur, værdier og økonomi)
 - Viden om kulturen i afdelingen og dens medarbejdere
 - Anden viden, der ikke fremgår af eksterne kommunikationskanaler
- 05 Præsentation af case for kandidaten**
 - Formål og forventningsafstemning
 - Beskriv agendaen for 2. interview, hvor løsningen af casen typisk skal præsenteres.