

# Cases i rekrutteringsprocesser

## Hvad er en case?

En case er en konkret og realistisk opgave/problemstilling, der udspringer fra virksomhedens hverdag, aktuelle eller tidligere forretningsudfordringer og/eller relaterer sig til jobbet, kandidaten søger.

Alt afhængig af hvor meget tid og ressourcer, der er afsat til rekrutteringsprocessen, kan den faglige case bruges ved enten 1. eller 2. samtale.

## Hvorfor bruge cases, når I rekrutterer?

### Virksomheden får

- et hurtigt og konkret indblik i, hvordan kandidaten arbejder i praksis og løser konkrete problemstillinger
- indtryk af kandidatens faglighed, kompetencer og færdigheder
- indtryk af, om kandidaten passer ind i virksomheden
- en mere objektiv vurdering og nuanceret billede af kandidaten

### Kandidaten får

- muligheden for at vise sine kompetencer
- indblik i det arbejde og faglige problemstillinger/udfordringer, virksomheden beskæftiger sig med

## Hvordan udarbejder man en case?

- 1) Hvad skal casen afdække og belyse?
  - Hvilke kompetencer (faglige og personlige) skal i spil?
  - Skal casen være én opgave eller indeholde flere delopgaver?
- 2) Hvad skal casen handle om?
  - Et dilemma?
  - En konkret udfordring?
  - En konkret arbejdsopgave?
- 3) Hvilken type case skal I anvende?
  - Forberedt hjemmefra?
  - Med moderat forberedelse inden samtalen?
  - Uden forberedelse?
  - Mundtlig eller skriftlig præsentation?
- 4) Hvilken baggrundsviden skal casen indeholde?
  - "Almen" viden om virksomheden (historie, økonomi, værdier, strategi m.m.)?
  - Viden om virksomheden og afdelingens kultur?
  - Anden viden?

