

■ Opgave 1

Supermarkt lokt vakkenvullers met gratis gsm

Een lease-auto krijgen ze nog niet, maar mensen die in een supermarkt gaan werken komen al wel in aanmerking voor een mobiele telefoon. Albert Heijn kan voor de vestigingen in Amsterdam en Amstelveen zo moeilijk aan mensen komen, dat nieuw personeel gelokt wordt met een gratis gsm en met een etentje voor twee.

In de regio rond de hoofdstad heeft Albert Heijn achthonderd parttimers nodig. Die zouden gemiddeld tien uur per week aan de slag kunnen. Het bedrijf heeft niet alleen last van de krapte op de arbeidsmarkt, maar worstelt ook nog eens met het imago van de supermarktbediende. „De kreet ‘Dan word je maar vakkenvuller bij Albert Heijn’ geeft een onjuist beeld,” aldus een woordvoerder. Hij wil de nieuwkomers binnen de proeftijd van twee maanden duidelijk maken dat van een monotone baan geen sprake zou zijn. „Winkelbedienden kunnen ook klanten adviseren.” Bovendien wijst hij de sollicitanten op de doorgroeimogelijkheden.

bron: ANP, 14 maart 2000

- 2p 1 Beschrijf twee andere *wervingsmethoden* die Albert Heijn kan gebruiken om aan parttimers te komen.
- Door de parttimers te wijzen op de doorgroeimogelijkheden probeert Albert Heijn deze voor het bedrijf te behouden.
- 2p 2 Noem twee andere mogelijke maatregelen die Albert Heijn kan nemen om de parttimers te behouden.
- 1p 3 Moet de parttimer die zijn doorgroeimogelijkheden met zijn baas wil bespreken dit inbrengen in een functioneringsgesprek of in een beoordelingsgesprek? Motiveer het antwoord.