

Wissen+Karriere

Magazin für Persönlichkeitsentwicklung, Motivation, Aus- und Weiterbildung

„Mach möglichst alles anders als alle anderen“

Life Designer Paul Misar: Wissen+Karriere Speaker of the year 2013



**GSA-Präsident
Andreas Buhr**
fokussiert auf
gesellschaftliche
Verantwortung



Martin Limbeck:
Es gibt keinen falschen
Zeitpunkt für den
Verkaufsabschluss



Dr. Stefan Frädrieh:
Was das Verhalten im
Verkehrsstau über
uns verrät



Alexander Christiani:
Warum engagierte
Eltern für Lehrer
unverzichtbar sind



4 198019 403908

05

„Erfolgreiches Selbstmarketing“ im Bewerbungsprozess und im Job



Wir müssen uns immer wieder aufs Neue beweisen und „uns verkaufen“. Dies gilt für fast alle Bereiche des Lebens, insbesondere jedoch für den Bewerbungsprozess und den Job. Der Arbeitsmarkt ist hart umkämpft und jeder Bewerber konkurriert mit vielen Mitbewerbern um die interessantesten Stellen.

Da sich im Schnitt über 100 Personen auf eine Stelle bewerben, ist es für den Erfolg Ihrer Bewerbung entscheidend, dass Sie sich von Ihren

Konkurrenten abheben und unter Beweis stellen, dass Sie der/die geeignete bzw. beste Kandidat/in für die zu besetzende Stelle sind. Nur wer sich selbst gut vermarktet, wird als „Sieger“ aus diesem Wettkampf hervorgehen.

Selbstvermarktung beim Bewerben

Formal korrekte und zielgerichtete Bewerbungsunterlagen sind die Eintrittskarte für die Einladung zu einem Vorstellungsgespräch. Sie sollten grundsätzlich nichts Negatives in Ihre Bewerbung schrei-

ben, sondern das Positive und Ihre Stärken betonen, um sich auf diese Weise optimal zu präsentieren. Ihre Bewerbungsunterlagen müssen ein sehr ansprechendes Äußeres haben, denn aufgrund der Optik bzw. des Layouts hinterlassen Sie bereits den ersten Eindruck. Außerdem sollte die Bewerbung neben einem kreativen Anschreiben auch immer einen vollständigen und übersichtlichen Lebenslauf, wichtige Zeugnisse sowie ein aktuelles und professionelles Foto, eventuell auf einem separaten Deckblatt, enthalten. Beim

Anschreiben müssen Sie unbedingt auf die Anforderungen des Unternehmens eingehen und zeigen, welchen Nutzen Sie dem Unternehmen stiften können.

Die zweite große Hürde ist das Vorstellungsgespräch, bei dem Sie sich sehr selbstbewusst und überzeugend zeigen sollten, am besten durch ein gekonntes Selbstmarketing bezüglich Ihrer Qualifikationen und Fähigkeiten sowie durch ein authentisches und sympathisches Auftreten. Hierbei spielen Ihre fachlichen Fähigkeiten ebenso eine Rolle wie Ihre persönlichen Eigenschaften bzw. Soft Skills. Zu diesen zählen sowohl die methodischen als auch die sozialen Kompetenzen. Falsche Bescheidenheit wirkt ebenso negativ wie Arroganz. Bewahren Sie ein gesundes Mittelmaß und vermitteln Sie Ihrem Gegenüber, dass Sie genau wissen, wo Ihre Qualitäten liegen bzw. was Sie können, aber auch was Ihnen Spaß macht und besonders liegt.

Sich im Job richtig verkaufen

„Einen guten Job zu machen“ reicht heute leider nicht mehr aus, um im Job erfolgreich zu sein und Karriere machen zu können. Es wird immer wichti-

ger, dauerhaft gute Leistungen zu erbringen und diese Erfolge auch zu kommunizieren bzw. darüber zu sprechen, mit Kollegen und mit Vorgesetzten. Sie müssen nicht immer bescheiden sein, sollten aber immer Kontakte pflegen, sich ein möglichst breites Netzwerk im Unternehmen aufbauen und Offenheit gegenüber den Belangen der Kollegen zeigen.

Private Probleme haben dagegen am Arbeitsplatz nichts verloren. Damit vermeiden Sie, dass diese Information einmal gegen Sie negativ ins Spiel gebracht werden kann und womöglich an Ihrer Leistungsfähigkeit gezweifelt wird. Wichtig ist ebenso die genaue Definition der eigenen Erwartungen und Ziele. Diese sollten schriftlich festgehalten werden und zwischendurch sollte immer wieder überprüft werden, inwieweit Ziele erreicht wurden und was verbessert werden kann. Freundlichkeit, Kontakt- und Teamfähigkeit sowie Kunden- und Serviceorientierung sind die Basis für Ihr erfolgreiches Selbstmarketing.

Trauen Sie sich etwas zu und zeigen Sie immer wieder was Sie können, dann werden auch die Anderen von Ihnen und Ihrer Leistung überzeugt sein. ■



Walter Feichtner

ZUR PERSON

Walter Feichtner ist diplomierter Kulturwirt und Inhaber von Karrierecoach München. Als Coach und Berater für alle Fragen rund um Bewerbung, Assessment Center, Arbeitszeugnisse, Karriere, Berufseinstieg, berufliche Neuorientierung oder berufliche und persönliche Weiterentwicklung kennt er sowohl die Anforderungen und Wünsche der Bewerber, als auch die der Personalabteilungen und des Arbeitsmarktes. Feichtner ist als Gastdozent an zahlreichen Hochschulen tätig und unterstützt Unternehmen beim Personal-Recruiting sowie bei der Mitarbeiterauswahl.

www.karrierecoach-muenchen.de

