

Workbook

„TUE GUTES UND REDE DARÜBER“

Hallo zukünftiger „Selbstdarsteller“,

jetzt wird es anstrengend! Ich habe 8 To-Do`s für dich vorbereitet, dir die helfen, eine fesselnde Selbstpräsentation hinzulegen.

Vergiss nicht: Du bist das Sahnehäubchen und jetzt geht's darum, das auch zu zeigen!

Viel Erfolg bei der Bearbeitung!

Deine Julia



To-Do 1: Marke „Ich“ – Dein Karriererad

Damit du als Bewerber auffällst, gilt es, dich mit all deinen Stärken perfekt zu verkaufen. Finde heraus was deine Marke „Ich“ kennzeichnet und dich einzigartig macht. Beantworte hierzu vorab die folgenden Fragen:

„Wer bin ich?“

z. B.

- Marketing-Experte mit Schwerpunkt Online
- Buchhalter mit Steuerwissen
- Personalspezialist mit Empathie
- Teamleiter mit der nötigen Stressresistenz

„Was biete ich?“

z. B.

- ausgeprägtes Zahlenverständnis
- Branchen-Know-how
- IT-Kompetenz
- Kenntnisse im Bereich Online-Marketing

„Wie bin ich?“

z. B.

- loyal
- durchsetzungsstark
- zuverlässig
- belastbar

„Wie trete ich auf?“

z. B.

- kommunikativ
- freundlich
- verständnisvoll
- stringent
- partnerschaftlich

„Wer bin ich?“	
„Was biete ich?“	
„Wie bin ich?“	
„Wie trete ich auf?“	

To-Do 2: Formuliere deinen Karriere-USP!

Beispiel-USP:

„Durch meine langjährige Erfahrung im Lebensmitteleinzelhandel habe ich umfassende Branchenkenntnisse gewinnen und ein breites Netzwerk aufbauen können.

Ich weiß wovon ich rede und worauf es in der Branche ankommt. Unsere Branche ist eine Branche zum Anpacken. Ich bin ein Praktiker durch und durch und meine bodenständigen Kunden wissen das zu schätzen. Ich trete überzeugend auf und habe auch keine Angst auf Leute zuzugehen. Daher schließe ich schnell neue Kontakte und so eröffnen sich mir wichtige Kundentüren.

Kollegen bezeichnen mich auch gerne als Querdenker. Das trifft es gut. Das heißt nicht, dass ich gegen das Team arbeite. Ganz im Gegenteil. Ich motiviere mein Team auch mal Neues auszuprobieren. Besonders dann, wenn ich merke, dass alte Strategien nicht mehr so gut funktionieren wie früher.

In der Vergangenheit konnte ich dadurch viele Erfolge verzeichnen. Kurz gesagt: Ich traue mich etwas und mache die Dinge – zugegeben – auch gerne mal anders als andere.

Ich habe das Macher-Gen und fange lieber mal an – bevor ich mich lange mit Theorien auseinandersetze. Ich denke immer positiv und dadurch konnte ich schon einige innovative Ideen erfolgreich umsetzen. Durch das positive Feedback meiner Kunden werde ich darin bestärkt, so weiter zu machen wie bisher und die Branche neu zu entdecken. Durch mein Fingerspitzengefühl und eine extra Portion Empathie schaffe ich es meine Kunden an mich zu binden und kann daher auf viele treue Kunden zurückschauen.“

To-Do 3: Woher weißt du was für deinen zukünftigen Arbeitgeber relevant ist?

Aufgabe (siehe Stellenanzeige) z. B. Beratung und Betreuung Kunden Unternehmensziele (siehe Leitbild) z. B. Qualitätsführer werden	Erforderliche Kompetenz z. B. Kundenorientierung, Kommunikationsstärke	Wo hast du diese Kompetenz unter Beweis stellen können? z. B. Projekt XY

To-Do 4: Überlege dir 3 Highlights aus deinem Leben, die dich auszeichnen oder geprägt haben.

1. _____

2. _____

3. _____

- Du studierst neben deinem Job. Das zeigt, dass dir deine Karriere mindestens genauso wichtig ist, wie deine Freizeit.
- Du bist Marathonläufer. Das zeigt wie stark dein Wille ist.
- Du hilfst ehrenamtlich im Altersheim aus. Das zeigt wie sozial und teamfähig du bist.
- Du bist Vorsitzender des Karnevalsvereins. Das zeigt, dass du der Leader-Typ bist.
- Du hilfst im Katzenschutzbund mit. Das bringt deine Empathie zum Ausdruck.

To-Do 5: Identifiziere wichtige Personen aus deinem Leben, von denen du erzählen kannst. Was haben sie zum Beispiel über bestimmte Karriereentscheidungen gesagt?

Person (z. B. Chef, Mutter, Frau, Mann, Kollege)	Erkenntnis/Tipp/Meinung (z. B. „Mach das!“, „Lass die Finger davon!“, „Bist du verrückt?“, „Das passt wie die Faust aufs Auge.“)	Ergebnis (z. B. habe mich von der Aussage meiner Großeltern nicht beirren lassen und den Job gekündigt und das war die beste Entscheidung überhaupt)

Beispiel:

Deine Großeltern haben die Hände über den Kopf zusammengeschlagen als du deinen sicheren und gut bezahlten Job im öffentlichen Dienst gekündigt hast. Und dafür in einem neu gegründeten Start-Up angefangen hast – mit einem befristeten Vertrag. Sie haben gesagt „Kind, das kann doch nicht dein Ernst sein. Dir standen doch bis zur Rente alle Türen offen.“

To-Do 6: Sieh dir deinen Lebenslauf mal zwischen den Zeilen an. Was zeichnet dich aus, was nicht schon Schwarz auf Weiß dort steht?

Hier ein paar Beispiele:

- Hast du die Stellen angeboten bekommen?
- Bist von einem Headhunter angesprochen worden?
- Bist du aus privaten Gründen gewechselt?
- Wolltest den nächsten Karrieresprung erreichen?
- Brauchtest du einen Tapetenwechsel?
- Hast du erst spät zu deiner jetzigen Leidenschaft gefunden?

To-Do 7: Finde Parallelen zwischen deinem alten und neuen Job. Wo gibt es Anknüpfungspunkte von denen dein neuer Arbeitgeber profitieren kann?

Welche Kompetenzen aus deinem alten Job kannst du direkt in den neuen Job integrieren? Welche Erfolge lassen sich 1:1 auf die neue Stelle übertragen?

Parallele	Alter Job	Neuer Job
1		
2		
3		
4		
5		

To-Do 8: Menschenkenntnis: Schätze deinen Gesprächspartner ein und versuche hierauf im Gespräch einzugehen.

Notiere Besonderheiten deines Gesprächspartners.

Alle guten Verkäufer haben eine exzellente Menschenkenntnis. Sie schätzen ihre Kunden perfekt ein und können auf diese Weise auf ihre Bedürfnisse gezielt reagieren. Finde auch du Gemeinsamkeiten mit deinem Gesprächspartner. Entweder durch eine Recherche vorab, ein wenig Smalltalk vor Ort oder durch Betrachtung wichtiger Umgebungsmerkmale. Hier ein paar Anhaltspunkte:

- Fällt dir etwas im Büro auf?
- Gibt es Familienbilder?
- Ist dein Gesprächspartner Fan von einem Verein?
- Gibt es Anzeichen für besondere Hobbies?
- Habt ihr den gleichen Wohnort?

Wenn dir absolut nichts auffällt, kannst du auch Fragen stellen, wie z. B. wie lange sind Sie schon hier?

Stelle nur bitte keine Fragen, die du selbst hättest durch eine kleine Recherche (siehe z. B. XING-Profil) beantworten können.

⇒ Du sollst dich nicht komplett verstellen, aber Gemeinsamkeiten erhöhen deinen Sympathiewert. Wenn du den Job wirklich haben willst, kann es dir helfen.

Formuliere hier deine Selbstpräsentation in Stichpunkten für dein Interview im speziellen Unternehmen:

Doch vorab erhältst du eine Beispielgeschichte von mir:

„Während meines Abiturs habe ich mich gefragt, wie denn der nächste Schritt aussehen soll. Sie wissen ja auch, dass einem heute alle Türen aufstehen. Da kann die eigene Wahl auch mal schnell zur Qual werden.

Meine Eltern schlugen mir vor, eine klassische kaufmännische Ausbildung zu absolvieren. Sie meinten da hätte ich dann was solides in der Tasche. Den Gedanken fand ich nicht schlecht. Doch eigentlich wollte ich lieber studieren gehen.

Dann habe ich mich gefragt: Warum geht eigentlich nicht beides?

Nach einer kleinen Internetrecherche habe ich dann meinen ersten Arbeitgeber näher unter die Lupe genommen und mich bei ihm für ein duales Studium beworben. Nach zwei Vorstellungsgesprächen kam an einem Freitagnachmittag die Zusage. Ich habe mich riesig gefreut und war richtig motiviert mein neues Leben zu beginnen. Durch das duale Studium hatte ich den großen Vorteil, dass ich wichtige Praxiserfahrung sammeln konnte, gleichzeitig aber auch an meinen theoretischen Kenntnissen gearbeitet und zeitgleich sogar noch eine solide Ausbildung gemacht habe. Super war natürlich auch, dass ich schon mein erstes eigenes Geld verdienen konnte. Heute kann ich sagen, dass es die beste Entscheidung überhaupt war.

Mein Arbeitgeber hat mich sehr bei meiner Ausbildung unterstützt und mir immer mit Rat und Tat beiseite gestanden. Eines Tages meinte mein Chef dann zu mir, ob ich mir denn vorstellen könnte, die Leitung für ein neu zusammengewürfeltes Team zu übernehmen. Ehrlich gesagt, musste ich nicht lange überlegen und hab das Angebot direkt angenommen. Es war eine komplett neue Stelle in einer neuen Abteilung.

Das war für mich die einmalige Chance endlich das unter Beweis zu stellen, was ich im Studium gelernt habe. Die Theorie konnte ich jetzt endlich auch anwenden. Auch wenn sich das einfacher anhört als es tatsächlich war.

Ich bin mit voller Montur ins kalte Wasser geschubst worden. Das steht fest. Aber rückblickend kann ich sagen: Kaltes Wasser ist toll. Durch diese immense Herausforderung bin ich extrem gewachsen und habe mich sehr stark weiterentwickelt.

Ich merkte schnell, dass der Fokus meines Tuns jetzt nicht mehr bei mir lag, sondern ich hatte Führung übernommen und das hieß „ich musste mich um meine Mitarbeiter kümmern.“ Das Team war – zugegeben – sehr heterogen. Von Jung bis Alt waren alle Altersklassen vertreten. Das war es auch, was es so reizvoll für mich machte, diese Position zu übernehmen. Wie Sie sich sicherlich vorstellen können, waren nicht alle älteren Teammitglieder von Anfang an begeistert davon, dass ich ihnen nun vorgesetzt war. Das kann ich absolut verstehen. Ich war ja immerhin mal ihr Azubi und habe ihnen zugearbeitet. Und jetzt wurde der Spieß einfach umgedreht.

Zum Glück wurden wir im Studium auf solche heiklen Situationen bestens vorbereitet. Ich habe von Anfang an die Karten auf den Tisch gelegt und den langjährigen Mitarbeitern verdeutlicht, wie wichtig ein vertrauensvoller und offener Umgang ist. Nach einigen Austauschmeetings hatte ich das Vertrauen meiner Mitarbeiter gewonnen. Zugegeben: es kostete ein wenig Zeit, aber die Zeit habe ich mir gerne genommen. Nur so konnte ich ja was an der Situation verbessern.

Nach zwei Jahren schlug sich das dann auch immens in den Zahlen nieder. Die Zufriedenheit unserer Kunden verbesserte sich um 25 % und der Umsatz verdoppelte sich. Darüber bin ich heute noch sehr stolz und glücklich. Ohne meine engagierten Mitarbeiter wäre dieser Erfolg niemals möglich gewesen.

Jetzt bin ich allerdings an einem Punkt angekommen, wo ich mir nach etwa 5 Jahren auf dieser Position und fast 10 Jahren im gleichen Unternehmen erstmals einen Tapetenwechsel vorstellen kann.

Einer meiner ehemaligen Kommilitonen, Herr Turnschuh, erzählte mir neulich auf einem Netzwerktreffen, dass Sie Verstärkung suchen. Er meinte die Position würde zu mir wie die Faust auf `s Auge passen. Tja, ehrlich gesagt, habe ich dann erst angefangen mich mit Ihrer vakanten Position und Ihrem Unternehmen zu beschäftigen. Und ich muss sagen, dass ich wirklich beeindruckt bin. Mit Ihrer Unternehmensphilosophie kann ich mich sehr stark identifizieren. Und ja was soll ich sagen: Hier bin ich.“

