

Ihr neuer Job

Praxis-Leitfaden für einen erfolgreichen Bewerbungsprozess



Wie Sie mit vielen Tipps, einfachen Kniffen und Tricks zu einem neuen Job gelangen.

**Autor
Michael Bommel**

Inhaltsverzeichnis

1.	Einführung.....
2.	Wer sind Sie – was motiviert Sie – was macht Ihnen Freude?
	a) Wie sieht es mit Ihrer Selbstmotivation aus.....
	b) Umsetzung Ihrer Vision.....
	d) Elevator-Pitch – 30 Sekunden, die zählen
3.	Die Stellenanzeige – was steckt dahinter
5.	Bewerben heisst, zeigen Sie Interesse und Passion für Ihren Beruf
6.	Helfen Sie dem Personalentscheider.....
7.	Soziales Engagement.....
8.	Aufbau und Wirkung Ihrer Bewerbung.....
	a) Das Anschreiben.....
	b) Das Deckblatt
	c) Das Bewerbungsfoto
	d) Der Lebenslauf
	e) Anhänge
9.	Bewerbung – online oder klassisch per Post
10.	Die grössten Sünden im Bewerbungsossier
11.	Verdeckter Stellenmarkt
	a) Initiativbewerbung in Papierform
	b) Initiativbewerbung am Telefon.....
	c) Nutzen Sie Social Media
	d) Veröffentlichen Sie ein Fachblog
	e) Vergrössern Sie Ihr Netzwerk.....
12.	Gratulation, Sie dürfen sich vorstellen.....
13.	Absage
14.	... und noch zum Schluss

Hinweis: Um Missverständnisse vorzubeugen, die männliche Bezeichnungen stellen lediglich eine Vereinfachung dar. Die jeweiligen Begriffe gelten selbstverständlich auch für weibliche Fach- und Führungskräfte.

1. Einführung

Ich werde häufig gefragt, was das Geheimnis einer guten Bewerbung ist. Oder wie sieht eine perfekte Bewerbung aus. Wie komme ich zu mehr Erfolg?

Dazu stelle ich meist eine Gegenfrage: „Welche Werbung fällt Ihnen spontan ein? Oder an welchen TV-Spot können Sie sich erinnern?“

Und genauso ist es mit einer Bewerbung. Eigentlich ist es ganz einfach – sie ist ein schriftlicher „Prospekt“ Ihrer Fähigkeiten und eine Form der Eigendarstellung, die einem im Gedächtnis hängen bleiben soll. Sie zeigen mit einer Bewerbung Ihre Passion zum Beruf in geschriebener oder gestalterischen Variante.

Es gibt sicherlich gewisse Normen und Formen, die man berücksichtigen sollte, doch letzten Endes ist eine Bewerbung eine individuelle, einzigartige Form von Werbung für Ihre Person und Ihre Fähigkeiten.

Wenn Sie ein Produkt kaufen wollen oder eine Dienstleistung erwerben, informieren Sie sich ja auch im Vorfeld über dessen Vorteile und Nutzen. Sie wollen Leistungsfelder, Preise und Angebotsvielfalten kennenlernen. Ist das bei einer Bewerbung anders? Nein ! Denn eine Bewerbung ist eigentlich ein Verkaufsprozess, in dem Sie sich und Ihre Fähigkeiten möglichst interessant und vorteilhaft präsentieren. Ähnlich wie bei einem professionellen Verkaufsprozess wird auch eine Bewerbung eine Vorteilsargumentation beinhalten. Sie zeigen in wenigen Worten Ihre Vorteile auf und warum genau Sie für diesen Job der Richtige sind.

Versetzen Sie sich in die Lage des Personalmitarbeiters, der Ihre Bewerbung auf dem Tisch hat. Was unterscheidet Sie von anderen Mitbewerbern? Was qualifiziert Sie mehr als die anderen und warum profitiert das Unternehmen von Ihnen? Ist Ihre Bewerbung klar strukturiert, informierend und zeigt sie Ihre Stärken? Würden Sie sich selbst einstellen? Wie fallen Sie zwischen 100 anderen Mitbewerbern auf?

Oder anders ausgedrückt, was ist das Geheimnis, in einem Haufen bunter Smarties aufzufallen und Aufmerksamkeit zu erregen?



Möchten Sie das Geheimnis auch kennen lernen? Dann lesen Sie weiter...

Wie in vielen anderen Bereichen des Lebens spielt auch bei der Bewerbung die Vorarbeit und das Engagement eine grosse Rolle. Je aktiver Sie sich mit Ihrer Bewerbung und der entsprechenden Stelle befassen, desto authentischer und passender wird Ihre Bewerbung sein. Nehmen Sie sich für Ihre Bewerbung Zeit, denn die Form und Aufmachung einer Bewerbung sind stets ein Zeichen für die Wertschätzung gegenüber dem jeweiligen Unternehmen.

Dieser Ratgeber vermittelt Ihnen anhand vieler praktischer Beispiele einen gelungenen Bewerbungsprozess.

Geschrieben habe ich diese Anleitung aufgrund meiner persönlichen Erfahrung: Als Job-suchender, als Verkaufs- & Marketingexperte sowie als Personalberater und Coach. Meine Erfahrungen möchte ich Ihnen gerne mit vielen Beispielen aus der Praxis weitergeben, ergänzt mit aktuellen Erkenntnissen aus der Kommunikationsforschung und ein wenig Theorie.

Dieser Leitfaden ist so gestaltet, dass...

... Sie alles am Stück lesen und dann aussuchen, in welchen Bereich Sie tiefer einsteigen wollen.

... Sie sich gleich mit dem Thema beschäftigen, das Sie am meisten interessiert.

... Sie nur Sätze übernehmen, um Ihre Bewerbung aufzupeppen.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen sowie eine grosse Portion Erfolg in Ihrem Bewerbungsprozess.

Ihr Bewerbungcoach

Michael Bommel

MB Coaching & Personalberatung
Industriestrasse 17
CH-8910 Affoltern a.A.

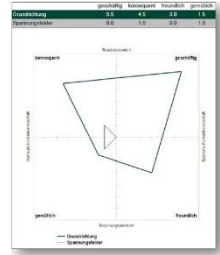
www.coaching-jog.ch
info@coaching-job.ch

2. Wer sind Sie – was motiviert Sie – was macht Ihnen Freude?

Bevor Sie sich dem Bewerbungsprozess widmen, ist es entscheidend, dass Sie genau wissen, wer Sie sind und was Sie als Persönlichkeit auszeichnet.

Eine grosse Hilfe bietet Ihnen der Persönlichkeitstest auf folgender Seite:

www.coaching-job.ch/karriere-und-laufbahnberatung/test



In meinen Coachings und Gesprächen habe ich oftmals erlebt, dass sich Bewerber selten mit der eigenen Persönlichkeit beschäftigt haben.

Nun, ich möchte Ihnen gerne ein paar Fragen stellen, die Sie sich beantworten sollten. Die Fragen helfen Ihnen dabei, effizient und präzise auf mögliche Fragen in einem Bewerbungsgespräch reagieren zu können. Ferner hilft es Ihnen dabei, Ihre persönlichen Lebensweise in Worte fassen zu können.

Die folgenden Fragen basieren auf unterschiedlichen Modellen der Persönlichkeitsanalyse. Mit jeder Frage wird Ihr Unterbewusstsein positiv auf Ihre Selbstwahrnehmung programmiert. Ihre Bewerbung ist das Abbild Ihrer eigenen Person. Ziel ist, dass Sie selbstbewusst von sich sprechen können. Wie wollen Sie sich selbst vermarkten, wenn Sie Ihre Persönlichkeit nicht bewusst wahrnehmen?

Bitte beantworten Sie die nun folgenden Fragen:

- Was sind Ihre grössten, nichtberuflichen Leidenschaften?
- Wie beschreiben Ihre engsten Freunde Ihren Charakter?
- Was sind berufliche Ziele, die Sie erreichen wollen?
- Wo sehen Sie sich selbst in 3, 5 und 10 Jahren?
- Welche finanziellen Einkommensvorstellungen haben Sie?
- Wie sieht Ihr beruflicher Alltag aus?
- Welche Aufgaben können Sie problemlos lösen?
- Bei welchen Tätigkeiten benötigen Sie Unterstützung von Kollegen?
- Was sind alternative Berufe zu Ihrem Berufswunsch?
- Was war während Ihrer Schulzeit Ihr bevorzugtes Fach?
- Was zeichnet Sie als Mensch aus?
- Welche Vorteile bringen Sie Ihrem Unternehmen?
- Was unterscheidet Sie von Ihren Mitbewerbern?
- Warum sollte ein Unternehmen ausgerechnet Sie einstellen?

Sie werden für diese Fragen vermutlich lange benötigen und sich auch etwas schwer damit tun. Das ist völlig normal und auch richtig so. Die ersten drei Fragen sind noch schnell beantwortet, bis Sie Ihr Unterbewusstsein darauf programmiert haben, sich intensiv mit Ihnen und Ihrer Person zu befassen. Oftmals benötigen meine Klienten für die Beantwortung der Fragen länger, als für den gesamten restlichen Bewerbungsprozess.

Sobald Sie alle Fragen beantwortet haben, lassen Sie diese bitte völlig ungesehen bei Seite liegen und schliessen Sie den Ratgeber. Lassen Sie sich Zeit, damit sich Ihr Unterbewusstsein mit den Antworten auseinandersetzen kann.

Am Folgetag werden Sie feststellen, dass Sie eine klare Auffassung von sich selbst haben. Wer sind Sie und wo Sie hinwollen? Was sind Ihre Ziele und Visionen?

Den einen fällt dieser Prozess mit sich selber relativ leicht. Andere tun sich allerdings ziemlich schwer damit. Zugegeben, es ist auch nicht einfach. Ich habe Topverkäufer kennengelernt, die den bekannten Kühlschranks am Nordpol verkaufen konnten. Aber über sich selber, wussten sie nichts. Wenn Sie nicht weiterkommen, können Sie auch eine gute Freundin oder Freund bitten, Sie zu unterstützen. Bitte bedenken Sie aber, dass eine ehrliche Meinung nicht immer angesagt ist. Stellen Sie sich einfach vor, Sie wollen auswandern. Nachvollziehbarerweise kann Ihr Freund/Freundin nicht wirklich davon begeistert sein, da er/sie von dieser Idee unmittelbar betroffen ist. Unabhängige, neutrale Hilfe bekommen Sie von einem guten Coach oder Karriereberater. Allerdings bieten diese ihre Dienste nicht kostenlos an. Verstehen Sie dies aber als eine Investition in Ihre berufliche Zukunft.

Nun, mit der Selbstfindung haben Sie den ersten wesentlichen Schritt zu einem aktiven und selbstbewussten Bewerbungsprozess erfolgreich bestritten. Sie wissen, wer Sie sind. Jetzt entwerfen wir gemeinsam ein Bewerbungskonzept, mit dem auch künftige Arbeitgeber wissen, wer Sie sind und was Ihre Person auszeichnet. Lassen Sie uns in den nächsten Seiten die weiteren Schritte einer professionellen Bewerbung durchgehen.

Legen Sie die Unterlagen der Selbstfindung neben Ihren Computer. Positionieren Sie diese so, dass Sie stets einen Blick darauf haben und Ihr Unterbewusstsein die Präsenz der Antworten erlebt. So haben Sie eine positive, stille Sicherheit, dass Sie genau so eine Bewerbung schreiben, wie sie zu Ihrer Person passt.



a) **Wie sieht es mit Ihrer Selbstmotivation aus**

Es gibt Leute, die darauf warten, motiviert zu werden. Sei dies durch ihren Lebenspartner oder durch ihren Chef. Diese Leute werden es schwer haben im Leben!

Ein Teil Ihrer Motivation sollte das Umfeld am Arbeitsplatz wie z.B. die Vorgesetzten oder Ihre Kollegen sein, aber die andere Hälfte der Motivation muss von Ihnen selber kommen.

Nun, was ist aber der wichtigste Faktor für die Selbstmotivation: **Eine persönliche Vision**

Wünsche und Träume

Jeder Mensch hat Träume und Wünsche, hat sie aber mitunter aus seinem Bewusstsein verbannt. Viele wagen nicht zu träumen, weil sie Angst haben, enttäuscht zu werden. Oder sie sehen nicht, welche Träume sich bereits erfüllt haben. Manche Träume haben sich bereits teilweise erfüllt, ohne dass man es wahrgenommen hat.

„**I have a dream**“ hat Martin Luther King seine weltberühmte Rede eingeleitet, indem es um die Gleichberechtigung von Schwarzen und Weissen ging. Dieser einfache und banale Satz beinhaltet ein gewaltiges Potenzial an Energie. Denn ein Traum ist die **Basis für eine Vision**. Und eine Vision ist ein visualisiertes, also sichtbar gemachtes Ziel und bildet die wichtigste Grundlage um sich selber zu motivieren.

„**Ein Mensch ohne Vorstellungskraft hat keine Flügel.**“ sagte Muhammed Ali.

Langfristige Ziele im Sinn der eigenen Lebensaufgabe richten das Bewusstsein aus, auf das, was sich durch uns verwirklicht werden soll. Sie geben uns die Energie, auch in schwierigen Situationen oder Lebensabschnitten nicht den Kopf in den Sand zu stecken, sondern weiter auf unserem Weg zu bleiben. Viele Menschen haben jedoch Angst, sich Ziele zu setzen, weil sie befürchten, sich dadurch festlegen zu müssen. Allerdings sagen sie dann Nein zu anderen Dingen.

Eine weitere Befürchtung bei der Zielsetzung liegt in der Angst vor dem Versagen. Wer sich Ziele setzt, der wird messbar und muss vor sich selbst und auch anderen Rechenschaft ablegen. Er wird sich möglicherweise am Ende des Tages fragen müssen, ob er sein Bestmögliches gegeben hat, um seinem Ziel näher zu kommen. Erst wenn wir also bereit sind, eine spielerische Haltung zu Erfolg oder Versagen zu gewinnen, können wir uns Ziele stecken, ohne am Resultat zu verzweifeln.

Es gibt Menschen, die sich ausschliesslich auf die Aufarbeitung der Vergangenheit konzentrieren und dabei völlig vergessen, dass ja auch die Gegenwart eines Tages Vergangenheit sein wird. Besser wäre es, die Gegenwart so gut wie möglich zu nutzen, um diese nicht wiederum aufarbeiten zu müssen.

Wenn Sie mit Ihrem Auto von Zürich nach Bern fahren, schauen Sie ja auch nicht dauernd in den Rückspiegel, um sich auf den Verkehr hinter Ihnen zu konzentrieren. Normalerweise nutzen Sie den Rückspiegel nur um nachzuschauen, ob etwas von hinten (aus der Vergangenheit) auf Sie zukommt. Ihren Blick richten Sie aber vor allem nach vorne, nämlich dorthin, wo Sie hinwollen. Und genauso wie Sie Ihr Auto sicher steuern, lenken Sie auch Ihr Leben. Indem Sie sich Ziele setzen, bündeln Sie Ihre Energien und geben sich selbst einen positiven Drive.

Haben Sie einen Traum? Haben Sie eine Vision bezüglich Beruf, Familie, Freizeit, Gesundheit, Geld, Zufriedenheit? Falls nicht, dann arbeiten Sie daran!

Nehmen Sie ein Blatt Papier und schreiben Sie sich einige Stichworte auf.

Fragen Sie sich:

- Wofür lebe ich - was ist mein Traum?
- Welcher kleine oder grosse Traum hat sich ganz oder zum Teil erfüllt?
- Wofür sind Sie heute dankbar?
- Wie würden Sie 5 Tage geschenkte Zeit einsetzen?
- Eine gute Fee fragt Sie nach Ihrem Wunsch? Über was würden Sie sich konkret am meisten freuen? (mehr Geld, Gesundheit oder Erfolg ist übrigens zu banal und viel zu ungenau)

Nehmen Sie dieses Blatt Papier alle paar Monate wieder hervor und ziehen Sie Bilanz. Ergänzen Sie die Punkte oder ändern Sie diese ab, bis sich eine Vision herauskristallisiert.

Eine andere Überlegung ist, dass Sie sich dieses Ideenblatt unter Ihre Kopfkissen legen. Jetzt lachen Sie. Probieren Sie es einfach mal aus.



3. ... und noch zum Schluss

Konnten Sie mit der Leseprobe etwas anfangen. Das freut mich.

Gerne stehe ich Ihnen bei Rückfragen, Wünschen oder Anregungen zur Verfügung. Sie erreichen mich unter den Kontaktdaten:

MB Coaching & Personalberatung
Industriestrasse 17
CH-8910 Affoltern a.A.

www.coaching-job.ch

www.outplacement-job.ch

info@coaching-job.ch

Ich wünsche Ihnen ganz viel Erfolg in Ihrem Bewerbungsprozess und alles Gute !

Herzlicher Gruss

Ihr JobCoach

Michael Bommel