

Arbeitsheft



Ideara

Entwicklung einer persönlichen Selbstvermarktungsstrategie

Benny Stein

Stand: 15.03.2017

LESEPROJEKT

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	3
1.1. Selbstvermarktung – was ist das eigentlich?	3
1.2. Der klassische Marketingmix	4
2. Markt- und Konkurrenzanalyse	5
3. Produktpolitik	7
3.1. Optischer Eindruck.....	7
3.2. Stärken-Schwächen-Analyse	9
3.2.1. Fachliche und methodische Kompetenzen (Hard Skills).....	9
3.2.2. Persönliche und soziale Kompetenzen (Soft Skills).....	10
3.2.3. Fachliche Schwächen	12
3.2.4. Persönliche Schwächen.....	12
4. Preispolitik	13
4.1. Gehaltsfaktoren.....	13
4.2. Bereich der Gehaltsvorstellung definieren	13
4.2.1. Existenzminimum.....	13
4.2.2. Minimalforderung	14
4.2.3. Zielgehalt.....	14
4.2.4. Genannte Zahl	14
4.3. Verhandlungsspielräume.....	15
5. Kommunikationspolitik	17
5.1. Schlüsselworte.....	17
5.2. Erfolge definieren.....	18
5.3. Kernbotschaft.....	20
5.4. Alleinstellungsmerkmal	21
5.5. Körpersprache.....	22
5.6. Selbstpräsentation	25
6. Vertriebspolitik	30
7. Lösungsteil	32
8. Anhang: Liste mit positiver Sprache	36
9. Impressum und Kontakt	37

Vorwort

Dieses Arbeitsheft entstand im Laufe meiner Tätigkeit als Dozent im Bewerbungstraining. Ich stellte fest, dass sich viele meiner Teilnehmer über das reine Seminar hinaus sowohl ein Nachschlagewerk als auch weitere Übungen wünschten. So wandelte ich viele meiner bewährten Gruppenübungen in die Einzelform um und entwickelte zusätzliche. In Ihren Händen halten Sie nun das Ergebnis: Eine Übungssammlung, die es Ihnen ermöglicht, Ihre individuelle Selbstvermarktungsstrategie zu erarbeiten. Die einzelnen Übungen können Sie selbstverständlich gern mit einem Partner zusammen bearbeiten.

Dies ist kein Bewerbungsratgeber, in dem Sie passende Antworten auf typische Fragen im Vorstellungsgespräch finden. Dafür gibt es bereits entsprechende, sehr gute Literatur. Der Fokus dieser Arbeitsblätter liegt darauf, Sie als Bewerber mit einer klaren, stimmigen und positiven Botschaft zu präsentieren.

Somit bleiben Sie auch nach dem Vorstellungsgespräch im Gedächtnis!

1. Einleitung

1.1. Selbstvermarktung – was ist das eigentlich?

In dem Wort *Selbstvermarktungsstrategie* sind drei wichtige Bestandteile enthalten:

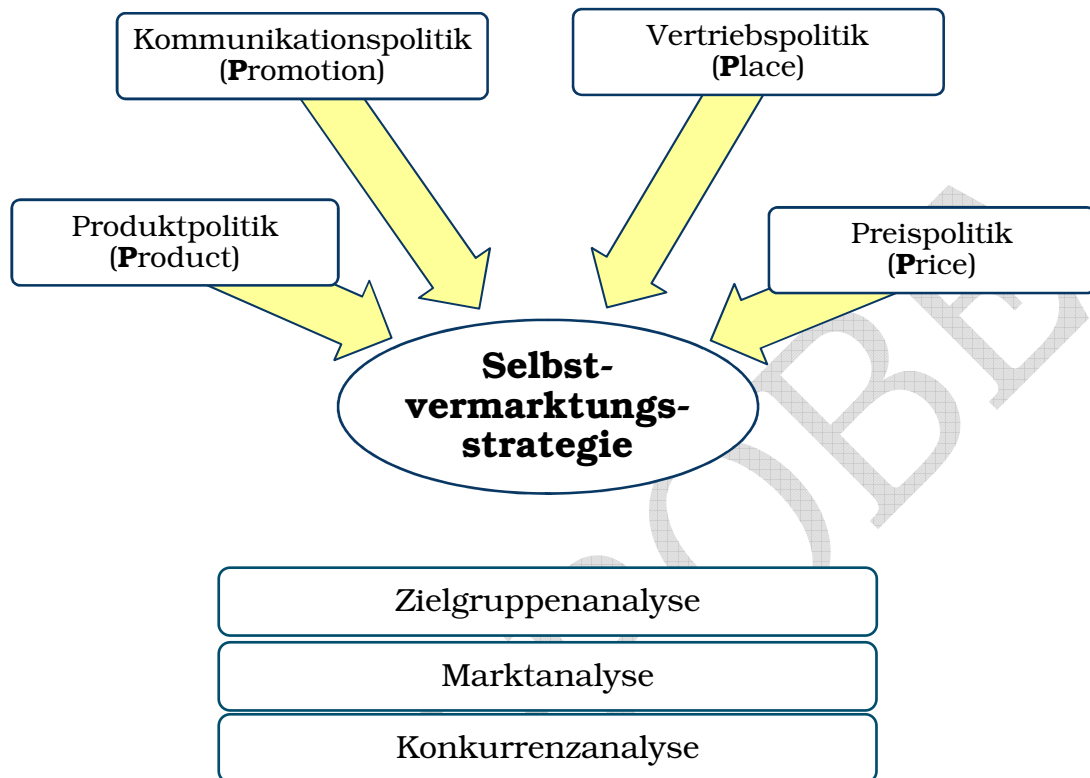
Erstens das **Selbst**. Es geht hier um Sie und Ihre berufliche Zukunft. Das heißt, Sie allein sind selbst dafür verantwortlich.

Zweitens das Wort **Vermarktung**. Das englische *Marketing* wird leider gern mit Werbung gleichgesetzt, dabei ist es viel mehr! Vermarktung bedeutet, dass Sie Ihr Leistungsangebot konsequent am Markt ausrichten und es dessen Wünschen entsprechend präsentieren!

Drittens das Vorgehen anhand einer **Strategie**. Dies umfasst die Planung, Durchführung und Kontrolle Ihrer Bewerbungsaktivitäten anhand eines zielgerichteten Plans. Sie gestalten Ihr Vorgehen demnach bewusst unter Einbeziehung äußerer Faktoren, die Sie fördern oder behindern.

1.2. Der klassische Marketingmix

Die so genannten „4 P des Marketings“ beschreiben einen umfassenden Ansatz zur Marktorientierung eines Produktes, einer Dienstleistung oder einer Marke. An diesem Modell orientiert sich dieses Arbeitsheft.



In der folgenden Tabelle finden Sie links die Teilaspekte für ein Produkt oder eine Dienstleistung, rechts diese Strategiebestandteile, übertragen auf Sie als Bewerber! Zum Vergleich finden Sie den Marketingmix eines Lochers.

Produktpolitik	
<i>Welche Eigenschaften hat das Produkt? Wie ist der äußere Eindruck?</i>	
Locher: <ul style="list-style-type: none"> • Gestaltung der Ware • Gestaltung der Verpackung • Leistungsumfang • Qualitätsniveau 	Übertragen auf mich als Bewerber: <ul style="list-style-type: none"> • Äußerer Eindruck der Unterlagen • Persönlicher Eindruck • Fachliche Qualifikation, Kenntnisse
Kommunikationspolitik	
<i>Was verbindet er mit dem Produkt? Welches Image hat die Marke für ihn? Welche Kaufgründe werden ihm genannt?</i>	
Locher: <ul style="list-style-type: none"> • Nutzenversprechen, Werbebotschaft • Alleinstellungsmerkmal • Präsentation 	Übertragen auf mich als Bewerber: <ul style="list-style-type: none"> • Vom Unternehmen wahrgenommene Expertise des Bewerbers • Kernbotschaft der Person und Bewerbung • Alleinstellungsmerkmal gegenüber Mitbewerbern • Präsentation im Vorstellungsgespräch

Vertriebspolitik (Distribution)	
<i>Wie kommt die Ware zum Kunden?</i>	
Locher: <ul style="list-style-type: none"> • Vertriebskanäle • Kontaktmöglichkeiten 	Übertragen auf mich als Bewerber: <ul style="list-style-type: none"> • Bewerbungskanäle, -medien • Werbemittel
Preispolitik	
<i>Leitfrage: Was kostet es? Was ist es wert?</i>	
Locher: <ul style="list-style-type: none"> • Preis bzw. Wert der Ware • Rabatte, Preisabstufungen, Leistungspakete • Durchsetzen gegen Einwände 	Übertragen auf mich als Bewerber: <ul style="list-style-type: none"> • Gehaltsvorstellung • Gehaltsverhandlung

2. Markt- und Konkurrenzanalyse

Gute Selbstvermarktung umfasst immer, sich mit der Zielbranche und den Mitbewerbern auseinander zu setzen. Wo sehen Sie Möglichkeiten, wo Risiken in der Branchenentwicklung? Welche Vorteile und Nachteile haben Sie gegenüber Ihren Konkurrenten? Dabei hilft Ihnen die Bearbeitung der folgenden Fragen:

Wird die Branche eher wachsen, stagnieren oder schrumpfen? Warum?

Wie viele Unternehmen teilen sich den Markt? Gibt es Nischenanbieter?

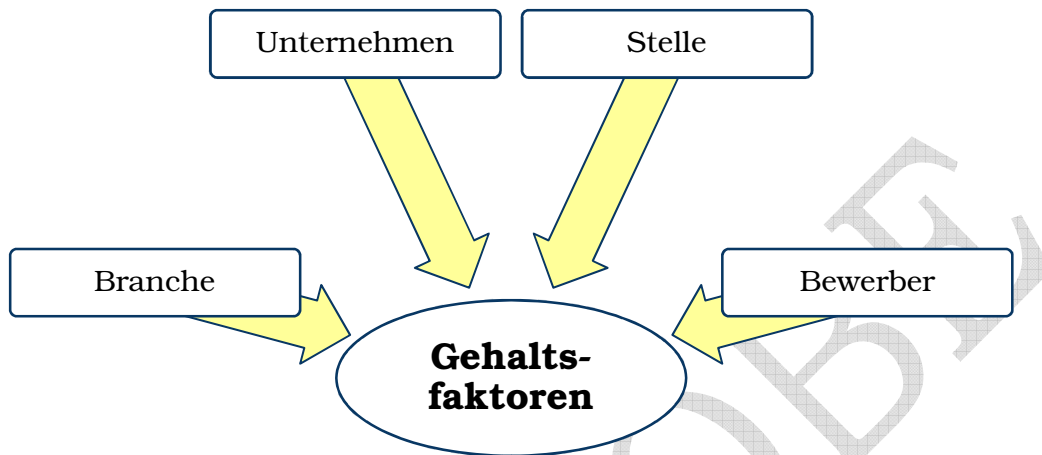
Wie wird sich die Anzahl offener Stellen in der Zielregion entwickeln? Welche Faktoren (z.B. Altersstruktur der Belegschaft, Auslagerung von Leistungen, öffentliche Förderungen) sind hierfür ausschlaggebend?

Herrscht in der Branche Mangel oder Überangebot an Bewerbern?

4. Preispolitik

4.1. Gehaltsfaktoren

Notieren Sie zu den vier Oberbegriffen Branche, Unternehmen, Stelle und Bewerber alle Faktoren, die Ihre Gehaltsvorstellung beeinflussen! *Lösung auf S. 32.*



4.2. Bereich der Gehaltsvorstellung definieren

Vier Zahlen sollten Sie ermitteln, damit Sie gut vorbereitet in Ihre Gehaltsverhandlung treten. Diese finden Sie im Folgenden erläutert und hier als übersichtliche leere Tabelle:

Aspekt	Wert
Existenzminimum	€
Minimalforderung	€
Zielgehalt	€
Genannte Forderung	€

4.2.1. Existenzminimum

Zunächst errechnen Sie für sich, wie viel Geld Sie überhaupt im Monat zum Leben brauchen. Sie errechnen Ihre Schmerzgrenze wie folgt:

1. Alle Ausgaben (Miete, Strom, Internet, Auto, Lebenshaltungskosten etc.) addieren, zusätzlich noch etwas Rücklage für schlechte Zeiten und Geld für Vergnügen einberechnen. Dann arbeiten Sie nicht nur, um zu überleben.
2. Ziehen Sie von diesem Wert eventuelle Einnahmen wieder ab. Das beinhaltet auch Einnahmen Ihres Partners.
3. Nun müssen wir beachten, dass dies bisher nur der *Nettobetrag* ist. Also gilt es, entsprechend Ihrer Abgabenlast (Steuerklasse, Krankenkasse, Rentenversicherung etc.) ins *Brutto* hochzurechnen. Je nach prozentualem Anteil Ihrer Abgaben müssen Sie den Nettobetrag daher durch 1 minus deren Prozentwert dividieren.

Übung zur Körpersprache

In der folgenden Tabelle finden Sie einige ungünstige Verhaltensweisen in Vorstellungsgesprächen sowie entsprechende Verbesserungsvorschläge. Üben Sie die positiven Gesten und Haltungen am besten mit einem Partner, einem Spiegel oder einer Videokamera. Auf der rechten Seite finden Sie Platz, um Gesten zu notieren oder einfach nur ein Häkchen zu setzen, wenn Sie diesen Teil beherrschen. Trainieren Sie sich mehrere Alternativhaltungen und -gesten an, damit Sie im Ernstfall nicht in einer verharren müssen.

In die leere Zeile *Wirkung* können Sie Ihre Vermutung eintragen, wie die Haltung des Bewerbers vermutlich auf andere wirkt. *Die Auflösung dazu gibt es auf Seite 35.*

Fehler und Behebung	Alternativen
<p><i>Fehler:</i> Der Bewerber verschränkt die Oberarme oder legt die zusammengefalteten Hände auf dem Tisch oder Schoß ab.</p> <p><i>Außenwirkung:</i></p> <p><i>Besser:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Offene, gebende Handgesten verwenden. • Nutzen Sie Ihre Hände, um Teile eines Ganzen oder Zeitabschnitte durch Gestik zu betonen. • Orientieren Sie sich beim Ablegen Ihrer Hände an den Unterkanten Ihrer kleinen Finger. • Legen Sie Ihre Hände auch einmal hintereinander ab. • Nehmen Sie einen Stift in die Hand, wenn er Ihnen hilft. 	
<p><i>Fehler:</i> Nach vorn gebeugte, eingesunkene Körperhaltung.</p> <p><i>Außenwirkung:</i></p> <p><i>Besser:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Rutschen Sie bis nach hinten auf den Stuhl, damit Ihr Rücken an der Stuhllehne liegt. • Rücken Sie den Stuhl ziemlich nah an den Tisch (sofern vorhanden), damit Sie nicht einknicken. • Ihre Oberschenkel und Füße stellen Sie am besten parallel zum Boden oder überschlagen Ihre Beine. • Stellen Sie sich vor, eine Schnur würde einer Marionette gleich aus Ihrem Kopf ragen und Sie aufrecht ziehen. 	
<p><i>Fehler:</i> Kein oder wenig Blickkontakt. Wegsehen bei Antworten auf Fragen des Personalers.</p> <p><i>Außenwirkung:</i></p> <p><i>Besser:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Blicken Sie Ihrem Gesprächspartner in die Augen. Wenn Ihnen das zu konfrontativ ist, neigen Sie Ihren Kopf etwas oder drehen Ihren Oberkörper leicht zur Seite. Starken Blickkontakt üben Sie, indem Sie in Gesprächen mit anderen zählen, wie oft Ihr Gegenüber blinzelt. • Schauen Sie beim Überlegen Ihrer Antworten kurz nach oben 	

6. Vertriebspolitik

Welche Wege fallen Ihnen ein, um an neue Stellen zu gelangen? Wie erschließen Sie den verdeckten Arbeitsmarkt? Welches „Werbematerial“ setzen Sie ein, zum Beispiel wenn Sie sich persönlich vorstellen? Erstellen Sie eine Mindmap. Um Ihnen die Aufgabe zu erleichtern, sind Oberkategorien vorgegeben:

