

Seminar Bewerbungsmarketing

1. Allgemeine Bemerkungen

Sich zu bewerben ist eine strategische Angelegenheit – und eine Kunst, die jeder lernen kann.

Dieses Seminar zeigt Ihnen den Königsweg zum nächsten/zum richtigen Job auf.

Der Königsweg beginnt in einem selbst (intrinsisch), indem man sich klar wird, was einem liegt und Spass macht – und mit welchen Qualifikationen man einen potentiellen Arbeitgeber auf sich aufmerksam machen kann.

Dabei sollen innere ‚Killersätze‘ wie z.B.: „Arbeit macht niemals Spass“ oder „Meine Qualifikationen braucht niemand“ oder „Ich schaffe das nicht“ oder „Ich bin nicht gut genug“ zur Seite gelegt werden – das sind nicht-nützliche Glaubenssätze aus der Vergangenheit.

Nach dieser intrinsischen Klärung wird die Aufmerksamkeit sehr analytisch und logisch nach außen auf mögliche Arbeitgeber gerichtet. Wer – was – wo?

Anschließend kommt ein Schritt, der häufig vernachlässigt wird. Es gilt, den ins Auge gefassten Arbeitgeber für sich zu interessieren. Dazu gehört der Lebenslauf, der bestimmte Kriterien erfüllen muss – und ein Anschreiben, das individuell, d.h. auf den potentiellen Arbeitgeber und die Aufgabe zugeschnitten sein muss.

Ist der erste Schritt erreicht – die Einladung zum Vorstellungsgespräch –, dann gilt es, sich überzeugend zu präsentieren und aufzuzeigen, dass man – trotz eventueller ‚Brüche‘ im Lebenslauf – genau der/die Richtige ist.

2. Seminarinhalt

1. Intrinsische Klärung: Was charakterisiert mich? Was mache ich leidenschaftlich gerne? Wem bringe ich am meisten Nutzen? Was sind meine Ziele und Kernkompetenzen?

2. Extrinsische Klärung: Welche Einrichtungen/Firmen haben welche Angebote? Wie finde ich sie? Wie weit erfülle ich deren Anforderungen?

3. Bewerbungsunterlagen: Was gehört dazu? Welche ‚Standards‘ muss ich erfüllen? Welche Arbeitszeugnisse sind wichtig? Wie kann ich Lücken oder Brüche glaubhaft erklären?

4. Firmenkontakt: Wie wirkt mein Anschreiben interessant? Wie plane ich Bewerbungsgespräche? Welche Fragen erwarten mich? Wie gehe ich mit Stressfragen um? Wie wirke ich überzeugend?

3. Seminarziele

Die TeilnehmerInnen

- werden sich ihrer inneren Ziele und Vorlieben bewusst

- erkennen den Spannungsbogen zwischen den eigenen Zielen und den Anforderungen des Arbeitgebers
- eignen sich wichtige Tools der nonverbalen Kommunikation an, um überzeugender aufzutreten
- können wirkungsvolle Anschreiben erstellen
- erhalten eine gestaltete Vorlage für ihren Lebenslauf, in der sie ihre Daten eintragen – und erstellen somit den vielleicht wichtigsten Eye-catcher
- wissen um die Bedeutung von Arbeitszeugnissen
- können gezielt potentielle Arbeitgeber kontaktieren
- bereiten sich auf Bewerbungsgespräche vor und können sie in gewissem Umfang beeinflussen

4. Seminarmethodik

Interaktive Vorträge, Einzel- und Gruppenübungen, Videobeispiele, Diskussionen, Handout.

Bitte bringen Sie Ihren Laptop und alle wichtigen persönlichen Daten mit, damit Sie vor Ort und Stelle das Anschreiben und Ihren Lebenslauf erstellen können.

5. Dauer, Teilnehmerzahl, Termine

Zwei Tage, jeweils 10 bis 18 Uhr.
Max. 6 TeilnehmerInnen.

Termine auf unserer Homepage www.ske-schmidt.de.

6. Trainer

Dipl.-Ing. Wolfgang R. Schmidt
Kommunikationstrainer, Coach
und Mediator für Fachkräfte,
Führungskräfte und Teams

Heylstr. 24
10825 Berlin

030 - 85 07 99 77

info@ske-schmidt.de
www.ske-schmidt.de



7. Welche SKE-Seminare Sie noch interessieren könnten

- SoftSkills im Beruf, Modul 1 + 2
- Auftritts-Training
- Stressbewältigung im Alltag
- Innere Bremsen lösen mit MagicWords

Termine auf unserer Homepage www.ske-schmidt.de.