



Neues wagen

Wie Sie im Bewerbungsprozess durch Selbstmarketing überzeugen

Die Zeiten für einen Jobwechsel könnten schwieriger nicht sein. Vielleicht möchten Sie dennoch den schon länger geplanten Jobwechsel wagen? Oder Sie haben gar keine Wahl und müssen sich bewerben. Diese Tipps helfen Ihnen, den Bewerbungsprozess erfolgreich zu gestalten.

Walter Feichtner

Den passenden neuen Arbeitsplatz zu finden, ist in der Corona-Krise schwieriger geworden. Vieles ist immer noch ungewiss und man fragt sich: Soll ich den schon länger geplanten Jobwechsel jetzt wagen oder doch lieber noch ein paar Monate abwarten? Wann werde ich eine neue Stelle finden, die zu mir passt und mich beruflich als auch persönlich erfüllt? Kann ich es mir finanziell leisten, möglicherweise sogar eine gewisse Zeit arbeitslos zu sein? Traue ich mir ein neues Arbeitsumfeld und dessen Herausforderungen zu?

Oft stehen wir uns bei einer so wichtigen Entscheidung selbst im Weg. Der Mensch ist ein Gewohnheitstier und bleibt lieber im bekannten Terrain, in dem er sich wohl fühlt.

Etwas Neues zu wagen ist immer mit vielen Gedanken und Sorgen verbunden,

doch es bringt auch viele positive Seiten mit sich. Wer weiß, vielleicht entdecken Sie im neuen Job neue Fähigkeiten und Talente oder diese werden deutlich mehr wertgeschätzt und gefördert als im jetzigen Job. Oder können Sie finanziell oder in Bezug auf Ihre Rolle bessergestellt werden? Das ist doch auch eine Chance!

Auch während der Corona-Pandemie kann der Bewerbungsprozess durch geschicktes Selbstmarketing erfolgreich sein. Selbstmarketing bedeutet, eine eigene Marke zu schaffen. Diese erzeugt Wiedererkennungswert und Differenz zugleich, denn Unternehmen suchen Bewerber, die aus der Masse hervorstechen und einzigartig sind. Aus diesem Grund sollten Sie sich in Ihrer nächsten Bewerbungsphase unbedingt mit dem Thema Selbstvermarktung auseinandersetzen.

Definieren Sie Ihre Unique Selling Propositions (USPs)

Das heißt, welche Alleinstellungsmerkmale haben Sie? Welche Stärken, Fähigkeiten und Kenntnisse bringen Sie mit? Was haben Sie, was Sie von anderen unterscheidet und weshalb ist genau das für Ihren potenziellen Arbeitgeber unverzichtbar?

Um Ihre Talente und Alleinstellungsmerkmale herauszufinden, sollten Sie sich zuerst selbst reflektieren. Worin sind Sie besonders gut? Wie arbeiten Sie? Welche Skills können Sie im Unternehmen besonders gewinnbringend einsetzen? Welche fachlichen Kompetenzen (z.B. spezielle Kenntnisse, Aus- und Weiterbildung, relevante Berufserfahrung), welche methodischen Kompetenzen (z.B. Transferfähigkeit, Entscheidungsfähigkeit, Verhandlungs-

techniken), welche sozialen Kompetenzen (z.B. Teamfähigkeit, Selbstständigkeit, Delegieren können) und welche personalen Kompetenzen (Eigenverantwortung, Flexibilität, Belastung) bringen Sie mit?

Wenn Sie sich Ihrer Exklusivität bewusst sind, fällt es Ihnen definitiv deutlich leichter, den für Sie richtigen Platz im Markt zu finden, sich selbstbewusst zu zeigen und potenzielle Arbeitgeber von sich zu überzeugen.

Zeigen Sie Ihre Hard- und Soft-Skills auf

In jedem Bewerbungsprozess sind Ihr Wissen und Können, Ihre besonderen Fähigkeiten und beruflichen Erfahrungen sowie Ihre sozialen Kompetenzen gefragt. Diese werden in Hard- und Soft-Skills unterteilt. Hard-Skills sind die berufstypischen Qualifikationen und Fertigkeiten, welche durch Schul- und Ausbildung, Studium, Fortbildungen und praktische Erfahrungen vermittelt werden. Diese können durch Zeugnisse, Zertifikate, Empfehlungsschreiben und Leistungstests nachgewiesen werden. Weitere wichtige Hard-Skills sind Ihre PC- und Fremdsprachenkenntnisse, aber auch Ihre Produkt-, Branchen- und Marktkenntnisse.

Während man Hard-Skills deutlich leichter definieren und nachweisen kann, ist das bei den Soft-Skills etwas schwieriger. Diese sind jedoch genauso in der Arbeitswelt gefragt und fast unumgänglich. Es handelt sich um fachübergreifende Kompetenzen, die die Persönlichkeit betreffen. Dazu gehören die persönlichen, sozialen und methodischen Kompetenzen. Das heißt, hier spielen zum Beispiel Selbstvertrauen, Selbstdisziplin, Teamfähigkeit, Menschenkenntnis, Einfühlungsvermögen, Zeitmanagement, Moderations- und Präsentationstechniken oder auch Verhandlungsmethoden eine große Rolle.

Beide Kompetenz-Gruppen, also die Hard- und Soft-Skills, sollten Sie in Ihrem nächsten Bewerbungsprozess beachten und nutzen. Fragen Sie sich, welche Fähigkeiten Sie mitbringen, vom potenziellen Arbeitgeber gewünscht sind und daher betont werden sollten.

Kennen Sie Ihren Wert und reden Sie über Ihre Erfolge

Der zentrale Aspekt eines offensiven Selbstmarketings ist es, dass Sie selbstbewusst, offensiv und aktiv Ihre Stärken und

Erfolge kommunizieren. Wichtig dabei ist es, dass Sie Ihre Alleinstellungsmerkmale authentisch und ehrlich dem Gegenüber deutlich machen und sich dabei nicht verstellen. Es ist nicht gern gesehen, wenn sich der Bewerber gar ins falsche Licht rückt und unwahre oder erfundene Aussagen über sich trifft. Sie dürfen jedoch Ihr Können, Ihre Interessen und Ihr Wissen positiv darstellen und sogar „ein wenig protzen“ (ohne das zu übertreiben) und so auf sich aufmerksam machen.

Ratsam ist es zum Beispiel, die Aufmerksamkeit auf Ihre persönlichen Erfolge, Verdienste und Fähigkeiten zu lenken und so dem potenziellen Arbeitgeber offensiv zu zeigen, welchen Mehrwert Sie leisten und welche Bereicherung Sie für das Unternehmen darstellen werden. Das gesunde Maß zwischen Bescheidenheit und Show ist hierbei der Schlüssel zum Erfolg.

Natürlich ist es wichtig, dass Sie auch Ihre Schwächen und Eigenheiten kennen, mit diesen offen umzugehen wissen und trotzdem zu sich selbst stehen. Das wirkt auf andere selbstbewusst, da Sie mit sich selbst im Reinen sind. Denn wenn Sie nicht an sich selbst glauben, wieso sollten andere dann Ihnen etwas zutrauen? Ein gestärktes Selbstvertrauen ist somit die Grundlage, auch andere von Ihnen und Ihrem Können zu überzeugen.

„Matchen“ Sie das Anforderungsprofil mit dem Bewerberprofil

Ein weiterer wichtiger Punkt in der Bewerbungsphase ist es, sich die Frage zu stellen, inwiefern das eigene Bewerberprofil mit dem des Stellenprofils harmoniert beziehungsweise übereinstimmt. „Matchen“ die von der anderen Seite erwarteten fachlichen, methodischen, persönlichen und sozialen Fähigkeiten mit Ihren Skills? Versetzen Sie sich bei diesem Prozess gerne in die Sichtweise des Personalers.

Welche Probleme sollte der neue Arbeitnehmer lösen? Was sind seine Aufgaben? Welche Eigenschaften und Fähigkeiten sollte dieser besitzen? Gleichen Sie Ihre Stärken mit dem Anforderungsprofil der zu besetzenden Stelle ab, damit Sie sich zielorientiert in Szene setzen und so von sich selbstbewusst überzeugen können. Möchten Sie einen bestimmten Eindruck vermitteln, dann arbeiten Sie bewusst an Ihrem Auftreten und handeln Sie gezielt.

Auch um sich selbst verwirklichen zu können, ist es ratsam, dass Ihre persönlichen Werte mit der Unternehmenskultur des Unternehmens übereinstimmen. Zu einem guten „Matching“ zwischen Arbeitgeber und -nehmerinteressen gehören selbstverständlich auch die, wenn möglich, ähnlichen Gehaltsvorstellungen.

Gestalten Sie aussagekräftige Bewerbungsunterlagen

Im Bewerbungsprozess benötigen Sie aussagekräftige und übersichtliche Bewerbungsunterlagen, um den Personalers von sich zu überzeugen.

Das Anschreiben, der Lebenslauf, die Projektübersicht und etwaige Zeugnisse sollten eine individuelle Note enthalten. Es ist dabei wichtig, auf das korrekte Format und den richtigen Aufbau der Unterlagen zu achten und sicherzustellen, dass die Unterlagen mit der Stellenausschreibung „matchen“. Ihre Erfolgsgeschichten (z.B. Preise, positive Ergebnisse, bemerkenswerte Umsätze) und bisherigen Aufgaben (z. B. Leitung von Arbeitsgruppen/Projekten oder Organisation und Durchführung von Veranstaltungen) sollten Sie in Ihre Bewerbung unbedingt aufnehmen, um damit punkten zu können.

Im Bewerbungsprozess sind selbstbewusstes Auftreten und positives Selbstmarketing unabdingbar. Das Ziel muss immer sein, die eigene Person als „Marke“ zu etablieren. „Personal Branding“ bedeutet das bewusste Betonen der eigenen Stärken, ohne sich dabei künstlich zu verstellen. Gehen Sie gut vorbereitet in den Bewerbungsprozess: Kennen und betonen Sie ihre Alleinstellungsmerkmale, ihren Background, ihre Hard- und Soft-Skills sowie ihren Bewerbungsgrund. ■

INFORMATION & SERVICE

AUTOR

Dipl. Kulturwirt (Univ.) Walter Feichtner ist Karrierecoach, Trainer und Buchautor. Der Inhaber von Karrierecoach München begleitet Stellensuchende auf dem Weg zum richtigen Job.

KONTAKT

Walter Feichtner
T 089 202081718
w.feichtner@karrierecoach-muenchen.de
www.karrierecoach-muenchen.de