

Yves Baer

# Mit dem Berufs-Ich zur neuen Stelle

Eine Einführung ins Selbstmarketing



fa

FAU – Fokus Arbeit Umfeld

# Inhalt

Kurze Einführung ins Marketing	4
Definition	4
Darstellung und Auftritt	4
Was ist Selbstmarketing?	5
Definition	5
Ziel des Selbstmarketings	5
Das Berufs-Ich	6
Spiel – Satz – neuer Job	7
Vergleich Spitzensport und Stellensuche	7
Das Schaffen und die Pflege des Berufs-Ich	8
Perspektivenwechsel	8
Selbstanalyse	8
Persönliche SWOT-Analyse	9
Die USP, dein Alleinstellungsmerkmal	10
Zwei Beispiele	11
Fazit	12
Der Marketingmix in der Bewerbung	13
Promotion	14
Das Dossier	15
Lebenslauf	16
Bewerbungsschreiben	17
Bewerbungsfoto	18
Kleidung	19
Wirkungsweisen der Farben	19
Arbeitsproben	20
Social Media Profile	21
Vorstellungsgespräch	22
Nachbearbeitung	23
Checklisten	24 – 29

## Vorwort

Personen aus der Kommunikationsbranche, ob nun Werber, PR Spezialisten oder Marketer, sind Profis in der Darstellung und im Transport von Inhalten und Botschaften. Sie arbeiten alleine, führen eine kleine Agentur, sind Fachspezialist in einem Grosskonzern, haben mit einer Kampagne einen unbekanntem Regionalpolitiker zum Regierungsrat gemacht oder sie haben Prominente für deren Auftritt in der Öffentlichkeit beraten. Und nun sind sie plötzlich auf Stellensuche. Vielleicht sogar schon länger. Und vielleicht beschleicht sie nach mehreren Absagen das Gefühl, dass die alte Weisheit, dass sich Kommunikationsprofis besonders schwer tun, sich selbst zu verkaufen, vielleicht doch wahr sein könnte. Zumindest beim Schreibenden hat es sich so verhalten, als er in die Projektwerkstatt beim FAU eingetreten ist.

Für wen ist diese kurze Einführung ins Selbstmarketing? Für alle Teilnehmenden in der Projektwerkstatt, die an ihrem Auftritt und ihrer Aussenwirkung feilen möchten. Aber auch für Kommunikationsprofis – die in Kommunikationsfragen alles wissen und dafür bezahlt werden, alles besser zu wissen – denn das eigene Hinterfragen nach den beruflichen Grundsätzen, kann hilfreich sein. Denn das Selbstmarketing weist über den Bewerbungsprozess hinaus.

Ich hoffe, dir mit meinen Reflexionen über den Bewerbungsprozess neue Denkanstösse gegeben zu haben.

Yves Baer | Zürich 25. September 2014

## Kurze Einführung ins Marketing



Sie ist keine akademische Definition von Marketing, aber eine treffende: MARKETING besteht aus den Wörtern MARKT und DING. Ein Unternehmen geht mit einem Produkt oder einer Dienstleistung, also einem DING, auf den MARKT, damit es in der Kasse klingelt und DING macht.

Was ist Marketing aber wirklich? Marketing ist keine Wissenschaft und keine Kunst, es ist eine Denkhaltung. Deshalb ist Marketing der Ausdruck eines marktorientierten unternehmerischen Denkens. Oder anders ausgedrückt, in einem Unternehmen vom Marketingdenken gesteuerten Unternehmen ist sich jeder Mitarbeiter bewusst, dass er eigentlich auch eine Marketingaufgabe wahrnimmt. Funktioniert beispielsweise der Kundendienst schlecht oder gar nicht, verliert das Unternehmen Kunden und sein Image erleidet Schaden. Bekanntestes Beispiel der letzten Jahre ist Cablecom.

## Definition

Der deutsche Marketing Verband definiert Marketing wie folgt: Marketing ist eine marktorientierte Unternehmensführung, die alle relevanten Unternehmensaktivitäten auf die Wünsche und Bedürfnisse von Anspruchsgruppen ausrichtet. Das bedeutet, dass Marketing mehr als bloße (Selbst-)Darstellung ist, sondern einen grossen Teil an Strategie und Analyse beinhaltet.

## Darstellung und Auftritt

Nach aussen wirken die Darstellung und der Auftritt. Deshalb nimmt im strategischen Marketing die Präsentation eines Unternehmens als Ganzes einen grossen Stellenwert ein. In den 1980er-Jahren wurde die so genannte Unternehmensidentität entwickelt, die sich im Social Media Zeitalter zu einem noch wichtigeren Faktor im Marketing entwickelt hat. Zur Unternehmensidentität gehört die Corporate Identity (CI) mit ihren drei Teilaspekten Corporate Communication (CC), Corporate Design (CD) und Corporate Behaviour (CB).

Corporate Design	Das gelbe geschwungene M von McDonalds
Corporate Behaviour	Berücksichtigung regionaler Lieferanten Spenden sammeln für Ronald McDonald Kinderhäuser
Corporate Communications	Werbung, PR, Sponsoring

# Was ist Selbstmarketing?

Eine Person ist kein Unternehmen, dennoch hilft einem das Marketingverständnis, um sich auf dem Arbeitsmarkt adäquat zu präsentieren. Dies nennt man Selbstmarketing.

## Definition



Als Selbstmarketing bezeichnet man alle Ansätze der systematischen und bewussten Selbstvermarktung. Dies erfolgt durch die Übertragung der Erkenntnisse des Marketings für Produkte und/oder Dienstleistungen auf die eigene Person.

## Ziel des Selbstmarketings

Das Ziel des Selbstmarketings ist, die eigene Person als Markenpersönlichkeit zu etablieren. Die Maßnahmen, die eine Marke erfolgreich machen, können auch zur Profilierung der eigenen Person dienen.

Das Hauptanliegen des Selbstmarketings ist nicht das künstliche Verstellen, sondern die bewusste Betonung der eigenen Stärken.

Jede Person steht in ihrem sozialen Umfeld für eine Eigenschaft, eine Fähigkeit und das damit verbundene Wissen. Diese gilt es, im Rahmen des Selbstmarketings herauszuarbeiten und bewusster (als bisher) zu unterstreichen.

Grundsätzlich gilt, wer bei der Stellensuche erfolgreich sein will, muss authentisch, also sich selbst sein. Um sich aber erfolgreich zu präsentieren, braucht man ein alter Ego, das sogenannte Berufs-Ich, das einem als kompetente und erfolgreiche Fachperson präsentiert.

## Das Berufs-Ich



Ein Meister des Selbstmarketings ist Paul McCartney. Als erfolgreicher Musiker gibt er sich in der Öffentlichkeit stets gut gelaunt und hat immer ein nettes Wort für seine Fans bereit. Er ist Vegetarier und engagiert sich im Umwelt- und Tierschutz. Als der Erfolg mit den Beatles einsetzte, schuf er sein Berufs-Ich, den netten Beatle-Paul im Anzug, der einen Höfner Violinbass spielt. Nach der Trennung der Beatles 1970 begann er nochmals von vorn und machte weiterhin erfolgreich Musik, zunächst mit den Wings, dann als Solokünstler. Der Violinbass blieb bis 1989 im Keller, bei Konzerten kleidete er sich anders und spielte zunächst keine Songs der Beatles. Bei seinen Konzerttours 1989 bis 1993 hielten sich die Beatles-Songs und sein Solowerk die Waage und er spielte wieder den Violinbass. Seit 2001 gibt Paul McCartney der Öffentlichkeit wieder den Beatle-Paul. Bei Konzerten kleidet er sich ähnlich wie in den 60er-Jahren, spielt den Violinbass und dreiviertel des Sets besteht aus Beatles-Songs.

Hinter der öffentlichen Figur des Beatle-Paul steht der private Paul McCartney, den seine Familie, Freunde und Mitmusiker kennen. So kann es vorkommen, dass er einem bittet, wenn man ihn in London oder New York mit seiner Familie auf der Strasse sieht und fotografiert, das eben gemachte Foto zu löschen, weil er mit der Familie unterwegs ist und dies für ihn ein privater Moment wäre, den man bitte respektieren soll. Wir werden später sehen, dass sich hinter dem Beatle-Paul noch ein weiterer Paul McCartney steckt, der uns beim Selbstmarketing helfen kann.



## Spiel – Satz – neuer Job



Erwerbslosigkeit und längere Stellensuche kann ziemlich zermürbend sein. Vor allem, wenn einem die letzte Stelle gekündigt worden ist und man zunächst diesen Schock verarbeiten muss. Hier hilft es einem, das ganze sportlich zu nehmen. Wenn Roger Federer bereits im Achtelfinal des ATP-Turniers in Paris ausscheidet, steht sein nächstes Turnier und kurz darauf Wimbledon im Kalender. Bis dahin gilt es für Federer, die Enttäuschung zu verarbeiten und nicht aus der Form bzw. dem Spielrhythmus zu fallen. Für das erste helfen ihm sein Coach und allenfalls Mentaltrainer, für das zweite das Training.

Bei der Stellensuche ist das nächste Turnier das nächste Vorstellungsgespräch. Und dieses möchte nach dem Motto *Spiel – Satz – neue Stelle* erfolgreich gemeistert werden. Hier im FAU hast du die Unterstützung deines Coaches, um die Niederlage beim letzten Gespräch zu verarbeiten und dich für das nächste fit zu halten.

Nach dem Sieg geht bei Roger Federer die Saison weiter bis in einem Jahr die Titelverteidigung ansteht. Bei der Stellensuche beginnt mit dem Antritt der neuen Stelle der Arbeitsalltag. Die Titelverteidigung im Berufsleben besteht darin, dass man seine Stelle behält und nicht durch jemand anderes ersetzt wird.

## Vergleich Spitzensport und Stellensuche

Roger Federer	Ich
Training	Schaffen und Pflege des Berufs-Ich
Spiele von der 1. Runde bis ins Halbfinale	Bewerbungsprozess
Final und Turniersieg	Vorstellungsgespräch und Vertrag
Titelverteidigung im Jahr danach	Titelverteidigung im Alltag unter Nutzung des Berufs-Ichs

# Das Schaffen und die Pflege des Berufs-Ichs

Sein Berufs-Ich findet man mittels:

- Perspektivenwechsel
- Selbstanalyse

## Perspektivenwechsel

Wenn du dich aus der Aussenperspektive betrachtest, was siehst du da? Würdest du dich selber einstellen oder befördern? Wenn ja, warum? Wenn nein, warum? Überlege dir auch aus Sicht des Unternehmens, ob du dir deine letzte Stelle gekündigt hättest oder nicht.

## Selbstanalyse

Mit dem Perspektivenwechsel hast du Antworten erhalten, die dir mehr oder weniger gefallen. Halb so schlimm: niemand ist perfekt. Aber du bist weder niemand und noch kein niemand. Du hast Berufserfahrung und Hobbys, in denen du ganz gut bist. Diese Aspekte sollten nun in die Selbstanalyse einfließen.

Die Selbstanalyse ist ein wertvoller Prozess, um deine Kompetenzen herauszuarbeiten. Vielleicht eröffnet sich dir ein ganz neues Arbeitsfeld, an das du noch gar nicht gedacht hast. Wenn nicht, hilft es dir, deine Stärken herauszuarbeiten. Das Ziel der Selbstanalyse ist, dass du danach weisst, wer du bist, was du kannst und was bzw. wohin du möchtest. Du kennst dich danach und weisst, welche Person du mit deinem Berufs-Ich darstellen möchtest.



## Persönliche SWOT-Analyse

Analog zur Lancierung eines neuen Produktes ist im Bewerbungsprozess die SWOT-Analyse ein gutes Werkzeug, um deine Marktchancen abzuschätzen.

Die SWOT-Analyse wurde in den 1960er-Jahren an der Harvard Business School entwickelt. Die Buchstabenkombination SWOT steht für Stärken (Strengths), Schwächen (Weaknesses), Chancen (Opportunities) und Risiken (Threats). Man führt sie durch, bevor man seine Strategie festlegt. Dabei analysiert man die Chancen und Risiken und stellt fest, wo die Stärken und Schwächen liegen.

### Muster einer SWOT-Analyse für eine Stelle:

<b>Person:</b> Leistung, Kompetenzen, USP	<b>Stärken:</b>	<b>Schwächen:</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>• a)</li><li>• b)</li><li>• usw.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• a)</li><li>• b)</li><li>• usw.</li></ul>
<b>Umfeld:</b> Mitbewerbende, Nachfrage Markt	<b>Chancen:</b>	<b>Risiken:</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>• a)</li><li>• b)</li><li>• usw.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• a)</li><li>• b)</li><li>• usw.</li></ul>

Im Bewerbungsprozess kann die SWOT-Analyse auch eingesetzt werden, um ausserhalb seines gewohnten Berufsfeldes die Marktchancen einzuschätzen.

## Die USP, dein Alleinstellungsmerkmal

Mit der SWOT-Analyse hast du eine gute Grundlage für dein Berufs-Ich gelegt. Nun bist du bei deinem nächsten Vorstellungsgespräch dennoch nicht zum Zug gekommen, obwohl alle deine Qualifikationen gepasst haben. In der Nachbetrachtung stellst du fest, dass du alles richtig gemacht hast. Aber offenbar doch nicht gut genug.

Oft ist es so, dass du dich zu wenig von deinen Mitbewerbern unterschieden hast und so haben weiche Faktoren wie dein Aussehen oder die Tagesform der verantwortlichen Person über den erfolgreichen Ausgang des Gesprächs entschieden. Es ist dir nicht gelungen, deine USP zu vermitteln. USP bedeutet *Unique Selling Proposition*. Sie ist dein Killerargument, dein Alleinstellungsmerkmal.

Im Marketing unterscheidet man zwischen austauschbaren Produkten, den so genannten *Me-Too-Produkten*, und den Produkten, die man unbedingt haben muss, also den *Must-Have-Produkten*. Mit der USP wird ein Produkt, eine Dienstleistung oder in unserem Fall eine Person, von *nice to have* zu *must have* bei der anvisierten Zielgruppe bzw. dem Gegenüber im Vorstellungsgespräch.

Es ist nicht jeder der Roger Federer des Equity Managements oder der Paul McCartney der Pressesprecher. Vielleicht sind dein Werdegang und deine Qualifikationen ähnlich wie die deiner meisten Mitbewerbenden. In diesem Fall hilft es dir, dich auf eine oder wenige deiner Kernkompetenzen zu fokussieren.

Ein kleines Beispiel: Seit 40 Jahren ist der VW Golf das Mass in der Kompaktklasse, obwohl er in keiner relevanten Testkategorie Spitzenwerte erreicht, aber etwas besser hergestellt ist als die französische oder italienische Konkurrenz. Wie bewirbt man nun den neuen Golf? Man streicht einen Vorzug speziell heraus. Aus der SWOT-Analyse kennst du deine Stärken, fokussiere dich nun auf eine oder zwei. Die bessere Fertigung des Golfs kann im übertragenen Sinne bei dir die exakte, fehlerfreie Arbeitsweise oder deine termingerechte Arbeitserledigung sein.

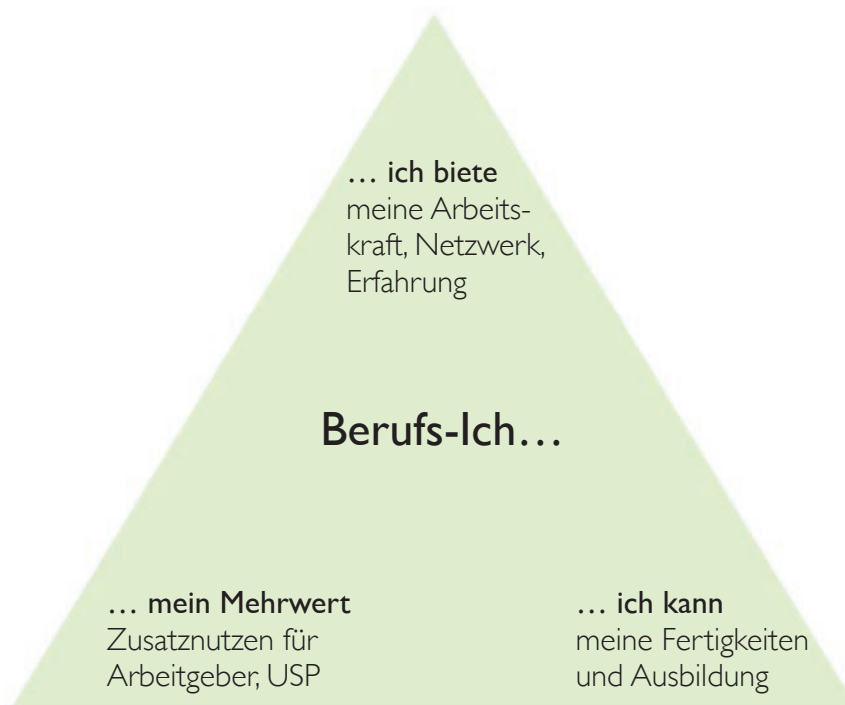
Auf dem Automobilmarkt können sich auch Me-Too-Produkte dank ihrer USP erfolgreich behaupten. Koreanische und Japanische Autos sind im Design ein Verschnitt verschiedener europäischer Modelle. Citroën hingegen setzt immer wieder Designmassstäbe und hat mit dem DS oder CX Designklassiker geschaffen. Dennoch verkaufen sich japanische Auto sehr gut. In den 1980er-Jahren war ihr günstiger Preis ihr USP. In den 1990er- und Nuller-Jahren war es ihre Qualität. Heute sind die Hybridmotoren die USP der japanischen Autohersteller. Der Golf wird als Klassenbesten angepriesen. Citroën mit dem Design.



Um deine USP zu finden, beantwortest du folgende drei Fragen:

- Was kann ich?
- Was biete ich dem Unternehmen an?
- Welchen Mehrwert hat das Unternehmen, wenn es mich anstellt?

Nimm dir Zeit, deine besonderen Gaben herauszufinden. Wo warst du besonders erfolgreich? Was machst du gerne und gut? Lies deine Arbeitszeugnisse, welche Fähigkeiten hat man darin besonders erwähnt? Frage deinen Partner oder deine Partnerin, deine Freunde oder deine Familie, die geben dir wertvolle Hinweise.



Das Markendreieck aus dem Marketing lässt sich für die Visualisierung seines USP anwenden.

## Zwei Beispiele für die USP:

Du bewirbst dich als Redaktor bei einem Verband. Du wirst für die Produktion der monatlich erscheinenden Mitgliederzeitschrift verantwortlich sein und neben Freelancern auch das aus drei Mitarbeitern bestehende Kommunikationsteam führen. Deine Suche nach deiner USP hat ergeben, dass ...

... du süffig und dennoch präzise schreibst und vom Werbeslogan bis zum Fachartikel und der Reportage eine grosse Bandbreite an Textgattungen abdeckst.

... du schon ähnliche Projekte mit Mitarbeitern und Freelancern geleitet hast. Zudem hast du auch schon Führungserfahrung.

... du Kassier in einem Verein bist. Jedes Jahr erstellst du das Budget und die Vereinsrechnung.

Mit deiner Erfahrung als Kassier bietest du dem Unternehmen einen Mehrwert. Wenn man dir Budgets anvertraut, kannst du damit umgehen. Zudem kannst du auch die Jahresrechnung im Jahresbericht vor Drucklegung Korrekturlesen. Diese drei Punkte zusammen sind dein Alleinstellungsmerkmal, deine USP. Damit unterscheidest du dich von deinem Mitbewerber, der gut schreibt, eine grosse Textbandbreite hat und in der Freizeit Golf spielt.

Zurück zu Paul McCartney, wie wir gesehen haben, ist sein Berufs-Ich Beatle-Paul. In dieser Rolle ist er Songwriter, Komponist, Sänger, Multiinstrumentalist und Produzent. Die Medien lieben Rankings, seit über zwanzig Jahren führt Paul McCartney das Ranking der reichsten Musiker an. Er verdient im Vergleich zu den anderen Spitzenverdienern der Pop- und Rockszene doppelt oder dreifach so viel. Wie kommt das? 1970 gründete er mit McCartney Productions Ltd. (MPL) einen Musikverlag. MPL gehört heute zu den grössten Musikverlagen weltweit und verwaltet neben den Rechten von Pauls Songs jene von Buddy Holly, einiger Songklassiker wie «Unchained Melody», das Werk von George Gershwin oder von Musicals wie «42<sup>nd</sup> Street». Ende der 1980er-Jahre lancierte er mit seiner mittlerweile verstorbenen Frau Linda eine Linie vegetarischer Tiefkühlprodukte, die sich in England äusserst erfolgreich verkauft. Paul McCartneys USP gegenüber anderen brillanten Musikern wie Mick Jagger, Sting oder Madonna ist sein unternehmerischer Sinn.

## Fazit

Mit dem Schaffen eines Berufs-Ichs und dem Herausarbeiten der eigenen Unique Selling Proposition, steigert sich die Erfolgchance im Bewerbungsprozess.



## Der Marketing Mix in der Bewerbung

Du weisst nun, wer du bist, was du kannst und was du willst. Nun beginnt das Spiel. Wie im Tennis kannst du nur gewinnen oder verlieren, ein Unentschieden gibt es nicht. Nimm deshalb jede Absage sportlich, frag dich, was du noch besser machen kannst.

Jedes Produkt, jede Dienstleistung und eigentlich jede Person, die auf dem Markt erfolgreich ist, hat den Marketing Mix richtig angewendet. Im Marketing Mix sind die 4 P enthalten, sie stehen für *Product*, *Place*, *Promotion* und *Price*.

Marketing Mix	Produkt	Arbeits-Ich
<b>Product</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Was wünscht der Kunde?</li> <li>• Was kann das Produkt?</li> <li>• Produkt USP</li> <li>• etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anforderungs-/Jobprofil</li> <li>• Was kann ich?</li> <li>• Meine USP</li> <li>• etc.</li> </ul>
<b>Price</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wert</li> <li>• Rabatte</li> <li>• Marktübliche Preise</li> <li>• etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wie viel bin ich Wert?</li> <li>• Wie viel brauche ich?</li> <li>• Lohnbandbreite Branche</li> <li>• etc.</li> </ul>
<b>Place oder Distribution</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wo ist das Produkt erhältlich?</li> <li>• Distributionskanäle</li> <li>• etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Arbeitsort</li> <li>• Muss/Kann/Will ich pendeln oder zügeln?</li> <li>• etc.</li> </ul>
<b>Promotion</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Massnahmen (PR, Werbung, etc.)</li> <li>• Mittel (TV, Internet, Inserate, Plakate, etc.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Massnahmen (Dossier, Webseite, Social Media Profil, Bewerbungsschreiben, etc.)</li> <li>• Mittel (Physische, elektronische oder mündliche Bewerbung, Initiativ- oder Reaktivbewerbung, etc.)</li> </ul>

Die Frage nach dem Produkt bzw. dem Berufs-Ich, hast du beantwortet. Die Antwort auf die Fragen deines Preises und deiner Distribution hängt von deinen persönlichen Umständen ab.



## Promotion

Wenden wir uns noch der Promotion zu. Sie ist die Kür des (Selbst-)Marketings.

Promotion ist das, was man allgemein unter Marketing versteht, also die Werbung, die PR-Massnahmen oder Sponsoring-Events. Zur Promotion im Bewerbungsprozess gehören

- das Dossier mit Lebenslauf, Bewerbungsschreiben und Zeugnissen
- der Auftritt beim Gespräch mit der Kleidung

## Das Dossier

Beim Dossier zählt der erste Eindruck. Es ist zugleich die erste Arbeitsprobe. Das Dossier soll, wie beim Berufs-Ich, in sich schlüssig und dennoch authentisch sein, weil es dich spiegelt. Das Bewerbungsdossier enthält:

- Lebenslauf (im internationalen Bereich oder als Akademiker CV bzw. Curriculum Vitae)
- ein aktuelles Foto
- Kopien der Arbeitszeugnisse
- Kopien von Diplomen und Fachausweisen
- Zertifikate von Weiterbildungen und Kursen
- Begleitbrief

*Wenn verlangt:*

- Handschriftprobe
- Arbeitsproben (können ans Gespräch mitgenommen werden oder auf einer Webseite sein)
- Referenzen (erst auf Nachfrage angeben)

## Lebenslauf



*Jobs.ch* bezeichnet den Lebenslauf als Kernstück einer Bewerbung. Nenne ihn Lebenslauf, wenn du nicht studiert hast. Curriculum vitae wird von Akademikern verwendet. In englischsprachigen Bewerbungen kannst du auch CV schreiben.

Es gibt für die Gestaltung keine allgemeingültige Form. Sie muss dich spiegeln und der Branche entsprechen. Wenn du nicht sicher bist, wie du deinen Lebenslauf gestalten kannst, findest Du in den Vorlagen von Microsoft Word oder auf *jobs.ch* in der Rubrik Tipps einige Vorlagen.

Erstelle zunächst deinen Grundlebenslauf. Er listet tabellarisch oder in Stichworten sämtliche Informationen über dich auf:

- Personalien
- Aus- und Weiterbildungen,
- berufliche Stationen
- Sprachkenntnisse
- EDV-Kenntnisse
- Hobbys
- ehrenamtliche Tätigkeiten (auch politische Ämter)
- Veröffentlichungen
- Kompetenzportfolio
- Auszeichnungen
- Bewerbungsfoto

Aus diesem Grundlebenslauf kannst du für jede Stelle, auf die du dich bewirbst, die relevanten Informationen herausnehmen und eine massgeschneiderte Bewerbung zusammenstellen.

Der Lebenslauf wird chronologisch geordnet. Beginne mit der letzten Stelle und führe sie chronologisch absteigend auf. Genau so machst du es mit der Aus- und Weiterbildung.

Lücken können auftreten, die möchten aber gut begründet sein.



## Bewerbungsschreiben

Oft auch Motivationsschreiben oder Begleitschreiben genannt. Auch wenn viele HR-Abteilungen das Schreiben nicht mehr lesen und nur noch aufgrund des Lebenslaufs selektieren, wird das Bewerbungsschreiben an deinen künftigen Vorgesetzten weitergeleitet. Dieser wird sich wohl weniger in den Tiefen deines Lebenslaufs begraben und stattdessen das Bewerbungsschreiben lesen.

Deshalb muss es richtig gut sein, es ist dein Türöffner. Ein überzeugend verfasstes und auf die Stelle bzw. das entsprechende Inserat zugeschnittene Bewerbungsschreiben entscheidet in vielen Fällen, ob dein Dossier in die Auswahl kommt.

Generell gilt, dass kurze, prägnante Briefe mehr Chancen haben als mehrseitige Briefe. Eine Gliederung in vier Abschnitte ist eine gute Richtgröße. Beschreibe, warum du dich für die Stelle interessierst, was deine Motivation ist. Bringe dann deine Qualifikationen und Erfahrungen, die du für die Position mitbringst, ein. Schlage eine Brücke von deinen Qualifikationen und bringe ein Beispiel. Deine Bereitschaft für ein persönliches Gespräch muss ebenfalls enthalten sein. Hast du mit jemandem im Betrieb telefoniert, nimm Bezug auf dieses Gespräch indem du Name und Datum des Kontaktes nennst.

Kommt dir das schwierig vor? Dann betrachte dein Berufs-Ich vor Augen und beschreibe dieses, wie es auf diese Stelle passt.

## Bewerbungsfoto

In der Schweiz sind Bewerbungsfotos Standard, auch wenn nicht in jeder Stellenausschreibung da-rauf hingewiesen wird. Wie bei der ganzen Bewerbung gilt auch hier, das Foto muss professionell sein und dich zugleich authentisch zeigen. Viele Fotografen bieten Bewerbungsfotos an, die auch nicht allzu teuer sind. Fotografen sind sich gewohnt, Leute ins beste Licht zu rücken.

Für das Foto ziehst du dich an, wie du dich bei der Arbeit und/oder für das Vorstellungsgespräch anziehst. In manchen Branchen, z.B. in der Finanzbranche, ist es klar, dass du in Anzug und Krawatte zur Arbeit erscheinst. Also lässt du dich so fotografieren. Als Journalist, Berater oder Verkäufer ebenfalls, denn bei Kundenkontakt gehört gute und korrekte Kleidung zum Handwerk.

Was überhaupt nicht funktioniert, sind Selbstporträts, Selfies aus dem Smartphone oder Freizeitfotos. Wenn du nicht weisst, wie du dich kleiden sollst, stell dir dein Berufs-Ich vor. Wie tritt es auf?

Das Format des Fotos ist egal. Du kannst ein Hoch- oder Querformatfoto verwenden. Ebenfalls ist es dir überlassen, ob du ein Porträt (Passfoto), ein Brustbild oder dich ganz zeigst.

- ich trage der Branche entsprechende Kleidung
- es zeigt mich, wie ich auf der Arbeit sein werde
- ich wirke zugleich freundlich (lächeln) und professionell

## Kleidung

Um 1962 berühmt zu werden, schlug der Manager der Beatles, Brian Epstein, vor, dass sich die Band öffentlich in Anzug und Krawatte präsentieren soll, weil sich das im Showbusiness gehört. Paul McCartney folgte begeistert diesem Vorschlag, es gehört zu seinem Beatle-Paul Berufs-Ich. John Lennon fühlte sich verkleidet. Ab Mitte der 1960er-Jahre wurde die Kleidung der Beatles lockerer und bunter. Sie veränderten so die Konventionen im Showbusiness. Heute gehört das Hemd und ein Jacket zum Outfit von Paul McCartney. Die Krawatte trägt er bei wichtigen Empfängen.

Im Berufsleben kleidest du dich, dass es dir wohl ist und das du authentisch wirkst. Dies aber im Rahmen der Vorgaben der Branche. Gewisse Regeln zu beachten, hilft dir, dich richtig zu kleiden.

Um wirkungsvoll aufzutreten, kombinierst du deine Garderobe mit einer Basisfarbe, die  $\frac{2}{3}$  deiner Körperfläche bedeckt. Du ergänzt mit einer Detailfarbe von einem  $\frac{1}{3}$  Fläche. Mit einer Akzentfarbe, die klein ist, erzielst du Wirkung.

Schwarz, Weiss und Grau eignen sich entweder als Basisfarbe oder Detailfarbe. Ein weisses Hemd oder eine weisse Bluse lenkt den Blick auf dein Gesicht. Muster gelten als Farbe. Die restliche Garderobe beinhaltet eine Farbe des Musters.

## Wirkungsweise der Farben

Blau	analytisch, gelassen, strukturiert, elegant, kompetent, präzise, tiefgründig, introvertiert
Rot	frisch, kraftvoll, dynamisch, dominant, selbstbewusst, sinnlich, mächtig, extrovertiert
Rosa	feminin, sensibel, passiv, ausgleichend, extravagant, eindeutig, selbstbewusst
Orange	lustig, extrovertiert, fantasievoll, gesellig, zuversichtlich, aktiv, aufgeschlossen
Gelb	optimistisch, flexibel, frei, aktiv, lebensfroh, kommunikativ, extrovertiert
Braun	familiär, bodenständig, unkompliziert, zuverlässig, unempfindlich, gemütlich
Grün	gesund, wachstumsorientiert, natürlich, treu, realistisch, kräftig, selbstbewusst
Türkis	offen, kreativ, vital, unkonventionell, sommerlich, frei, innovativ
Violett	sensibel, empathisch, spirituell, extravagant, mystisch, demütig, ungewöhnlich
Grau	analytisch, edel, zurückhaltend, kompetent, konzentriert, präzise, introvertiert
Weiss	neutral, schlicht, sauber, sommerlich, modern
Schwarz	elegant, feierlich, edel, eindeutig, Respekt einflössend, distanziert

## Arbeitsproben

In manchen Berufen (Architekt, Fotograf, Grafiker) sind Arbeitsproben selbstverständlich und du hast eine Arbeitsmappe, die du ans Bewerbungsgespräch mitbringst. In manchen Bewerbungen sind Arbeitsproben verlangt (Texter, Journalisten). Sende immer Kopien und nie die Originale, das gilt für die klassische Bewerbung in Papierform wie die digitale. Die Arbeitsproben, die du sendest, sind für die ausgeschriebene Stelle relevant.

In der heutigen Zeit kann man für wenig Geld eine eigene Webseite erstellen. Du kannst dort deine Arbeitsproben auch online präsentieren und den Link mitsenden.

## Social Media Profile

Professionelle Social Media Profile (Xing, LinkedIn, About.me) dienen mehreren Zwecken.

- Sie sind deine Onlinevisitenkarte.
- Sie bilden deinen beruflichen Werdegang ab.
- Du kannst Arbeitsproben präsentieren.
- Du knüpfst ein Netzwerk mit interessanten Personen aus der Branche.
- Du kannst in beruflichen Gruppen an Diskussionen teilnehmen.
- Du folgst den Informationen der für dich relevanten Unternehmen.
- Du kannst dich evtl. gleich online bewerben.

Facebook hat im Bewerbungsprozess nichts zu suchen. Es ist privat. Allerdings, wenn dich eine Personalabteilung googelt, findet sie dein Facebookprofil. Zeige dich deshalb auch auf Facebook von deiner besten Seite. Dasselbe gilt für Twitter. Rassistische Äusserungen und Nacktfotos sind Kündigungsgründe oder verhindern, dass du eine Stelle findest.

## Gespräch

Beim Vorstellungsgespräch will man dich persönlich kennenlernen und herausfinden, ob du auch ins Team passt. Geht es um deine fachlichen Qualifikationen, ist dein Berufs-Ich am Zug. Geht es um Persönliches und ob du ins Team passt, bleibe dich selbst.

Wichtig ist Pünktlichkeit und ein gepflegtes, der Stelle angepasstes Auftreten. Zeige Empathie und deine Motivation für die Stelle. Bringe immer Beispiele, was du gemacht hast, oder wie du zum erfolgreichen Gelingen eines Projekts beigetragen hast.

Beim Gespräch geht es um folgende Punkte:

- Fachliche Kompetenzen wie Ausbildung, Weiterbildung, Praxiserfahrung
- Zwischenmenschliche Beziehungen wie Kontaktverhalten, Integration, Kooperation, Überzeugung
- Intellektueller Bereich wie deine Kommunikationsfähigkeit, Problemerkennung und -analyse, Stresstoleranz
- Arbeitsstil wie Organisation, Sorgfalt, Tempo, Initiative, Entscheidungsfreude
- Präsentation wie Flexibilität, Kreativität, Auftreten

## Nachbearbeitung

Gib nach dem Gespräch ein persönliches Feedback und bekunde dein weiteres Interesse an der Stelle. Überschlafe das Ganze einmal, auch wenn du dir sicher bist. Wirst du zu einem zweiten Gespräche eingeladen, werden Details geklärt und oft lernst du die Teammitglieder kennen. Hier gelten dieselben Regeln wie beim Erstgespräch. Gib auch nach dem zweiten Gespräch ein kurzes Feedback.

Folgt nach einem der beiden Gespräche eine Absage, frage unbedingt nach, woran es gelegen hat. Jedes Gespräch ist ein gutes Training für das nächste. Denn du möchtest dich verbessern. Manchmal wirkst du anders, als du denkst. Oder du hast schon gespürt, dass du dich zu wenig gut verkauft hast. Dann ist das Feedback eine Bestätigung. Manchmal hast du einfach auch nur Pech, dann kannst du dich trösten alles richtig gemacht zu haben.

## Checkliste Lebenslauf

Mein Lebenslauf enthält chronologisch geordnet alle für die Stelle relevanten Informationen über meinen Werdegang. Allfällige Lücken (Auslandjahr, Sabbatical, etc) kann ich ehrlich und abschliessend beantworten.

### zwingende Angaben

- Personalien/persönliche Angaben
- Bewerbungsfoto
- meine berufliche Stationen mit Zeitangaben (Monat und Jahr) von Stellenantritt bis Austritt
- Aus- und Weiterbildungen
- Sprach- und EDV-Kenntnisse
- Interessen, Hobbys und ehrenamtliche Tätigkeiten

### ergänzende Angaben

- Referenzen (nur wenn verlangt)
- Handschriftenprobe (nur wenn verlangt)
- Lohnvorstellungen (nur wenn verlangt)
- Kompetenzportfolio
- Auszeichnungen
- Veröffentlichungen





## Checkliste Bewerbungsfoto

- Kleidung der Branche entsprechend
- Kleidung zeigt mich authentisch
- ich wirke zugleich freundlich (lächeln) und professionell
- ist von einem professionellen Fotografen

## Checkliste Arbeitsproben

In die Arbeitsmappe oder auf die Webseite gehört:

- für das Anforderungsprofil der Stelle relevante Belege
- Beispiele in verwandten Bereichen, die das Stellenprofil ergänzen
- die Belege sind sauber und haben weder Flecken noch Eselsohren oder Risse
- die Onlinebelege sind als PDF gespeichert
- die Links funktionieren

## Checkliste Social Media Profile

Ein Social Media Profil enthält folgende Angaben:

- professionelles Foto
- die Basisversion deines Lebenslaufs
- Aus- und Weiterbildungen
- Arbeitsproben
- evtl. Referenzen (auf LinkedIn)
- PDF-Downloads (Lebenslauf, Arbeitsproben)
- weiterführende Links

## Checkliste Kleider

- die Kleidung ist der Stelle/Branche angepasst.
- du bist authentisch, dich spiegelnd gekleidet
- du trägst eine Basisfarbe (2/3), eine Detailfarbe (1/3) und eine Akzentfarbe (klein)
- lieber overdressed als underdressed sein
- die Kleidung ist sauber, die Schuhe geputzt, das Hemd und die Bluse gebügelt

# Checkliste Bewerbungsgespräch

## Vorbereitung

- du kennst den Anfahrtsweg
- du kennst die Namen und Funktion deiner Gesprächspartner
- du hast dich über die Firma informiert
- du bereitest Fragen vor
- du gehst deinen Werdegang nochmals durch, kannst die bisherigen Stellenwechsel plausibel begründen und kannst auf die wichtigsten Fragen kurze und prägnante Antworten geben.
- Du hast eine Begründung für die Kündigung
- du hast deine Lohnbandbreite bereit
- du legst die Kleider sowie Block und Kugelschreiber bereit

## Gespräch

- du erscheinst pünktlich
- du stehst nicht nur Red und Antwort, stelle auch Fragen, führe einen Dialog.
- bleibe authentisch und zugleich professionell (zeige dein Berufs-Ich)
- du bist über die nächsten Schritte informiert

## Nachbearbeitung

- du bedankst dich für das Gespräch.
- Erwähne etwas Wichtiges vom Stellenprofil und streiche eine Stärke von dir nochmals hervor.
- streiche Dein Interesse an der Stelle hervor.
- Lass dich bei einer Absage nicht mit Standardsätzen abspesen. Frage nach den Gründen.

## Abspann

Projektarbeit von Yves Baer, im FAU zwischen Januar und Mai 2014. Mein herzlicher Dank geht an meinen Coach Thomas Moos, der diese Broschüre angeregt und dann inhaltlich und redaktionell begleitet hat.

*Mehr Informationen zum Autor:*

Web: [www.vzfb.ch](http://www.vzfb.ch)

 [www.xing.com/profile/Yves\\_Baer](http://www.xing.com/profile/Yves_Baer)

 [www.linkedin.com/pub/yves-baer/1a/897/78b/](http://www.linkedin.com/pub/yves-baer/1a/897/78b/)

 [www.facebook.com/yvesbaer](http://www.facebook.com/yvesbaer)

 [google.com/+YvesBaer](https://google.com/+YvesBaer)

 [www.twitter.com/vzfb](http://www.twitter.com/vzfb)

 <http://de.slideshare.net/yvesbaer>