



Bewerbertipps für ein erfolgreiches Selbstmarketing

Erfolgreiches Selbstmarketing setzt voraus, dass Sie sich Ihrer Stärken und Schwächen bewusst sind, Ziele haben und diese auch benennen können

1. Bilanz ziehen

Blicken Sie zurück auf Ihr bisheriges Arbeitsleben und die daraus gewonnenen Erfahrungen. Definieren Sie individuelle Begabungen und Fähigkeiten.

- Auf welche Erfolge bin ich stolz?
- Was fällt mir leicht, in welche Tätigkeiten/Vorhaben investiere ich Energie und Zeit?
- Wie leicht begreife ich komplexe Zusammenhänge?
- Wie hoch schätze ich den Grad meiner Veränderungsmotivation ein?
- Wie mobil/flexibel bin ich?

Dabei sollten Sie `Hard Skills` (Ausbildungsinhalte, Fachwissen und Methodenkenntnis) von `Soft Skills` (persönliche Eigenschaften und Fähigkeiten, wie etwa Entscheidungsstärke, Verhandlungsgeschick oder die Fähigkeit, systemisch zu denken) unterscheiden. Wichtig ist es, dass Sie Ihre Stärken und Schwächen anhand von anschaulichen Beispielen aus Ihrer beruflichen Praxis belegen können.

Bewährt hat sich hierbei die „Dreisprung-Analyse“, etwa mittels Fragen wie:

- Was war die Aufgabe, das Problem, die Herausforderung? oder
- Was war mein spezifischer Beitrag, meine Aktivität, meine Leistung?

2. Feedback einholen

Setzen Sie auf die ehrliche Meinung und Einschätzung Ihres Stärken-Schwächen-Profiles durch Familie oder Freunde.

Darüber hinaus helfen Karriere-Berater bei der Erstellung einer professionellen Potenzialanalyse.

3. Erkenntnisse anwenden

Transfer: Wenden Sie nun die gewonnenen Erkenntnisse auf das Anforderungsprofil der ausgeschriebenen Position an.

Dabei erkennen Sie schnell, wie gut ein Job zu Ihnen passt. Sind Sie von Ihrer Eignung überzeugt, wird auch Ihr Gesprächspartner Sie als kraftvoll und mitreißend erleben.

Unser Tipp: Bleiben Sie authentisch; DAS macht Sie „unique“!