



Umsetzung von Arbeitsmarktstrategien Marketing in eigener Sache

Boris Voß, Tobias Isaak, Khalil Naffissa

Cisco
webex

Agenda

1. Bestandsaufnahme
2. Marketing in eigener Sache



Agenda

1. Bestandsaufnahme
2. Marketing in eigener Sache



Wo stehe ich?

Quantitative Bewertung:

- Ich bin auf Stellensuche seit:
- Wie viele Bewerbungen habe ich geschrieben?
- Wie viele Vorstellungsgespräche habe ich bekommen?
- Wie viele Jobangebote habe ich erhalten?
- Was schließe ich daraus?



Wo stehe ich?

Qualitative Bewertung:

- Was ist meine „Schokoladenseite“?
- Was ist mein größtes Handicap im Lebenslauf?
- Was sind weitere Handicaps?
- Was schließe ich daraus?



Wo stehe ich?

Qualitative Bewertung:

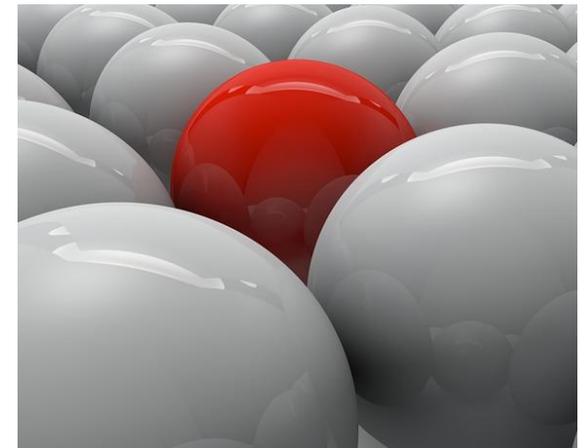
- Was unterscheidet mich von Mitbewerbern?
- Was ist mein USP (Alleinstellungsmerkmal)?
 - Fachwissen
 - Motivation (Eigeninitiative)
 - Verantwortungsbewusstsein



Wo stehe ich?

Wie entdecke ich mein USP?

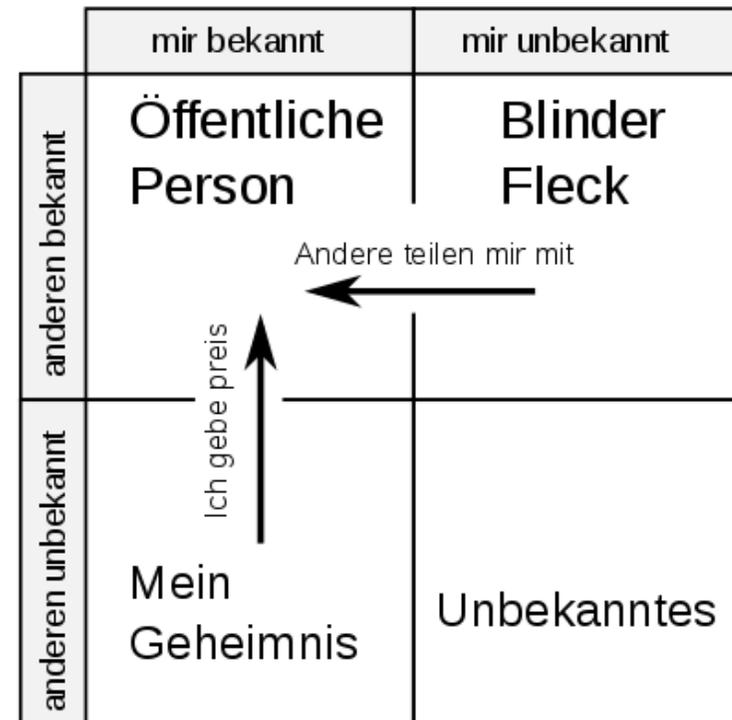
- Reflektieren Sie Ihre eigene Person
 - Wie arbeiten Sie?
 - Worin sind Sie besonders gut?
 - Was bringen Sie mit was zum Erfolg eines Unternehmens beitragen kann?
- Meinung von Freunden & Familie
- Bezug zum Stellenangebot herstellen



Wo stehe ich?

USP herausfinden mithilfe Beispiel des Johari-Fensters

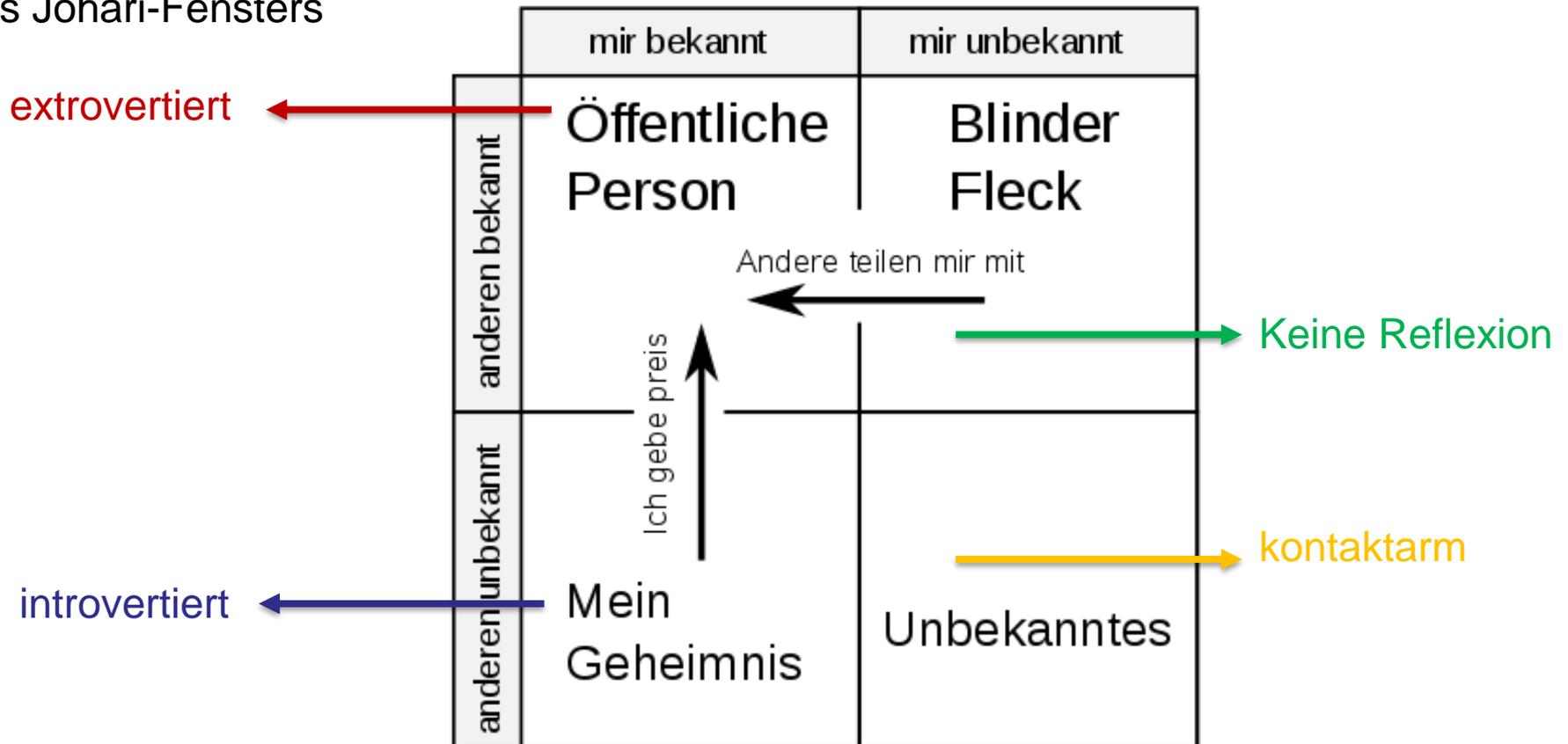
- offenbart bewusste und unbewusste Persönlichkeitsmerkmale



<https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/a/a4/Johari2.svg/1024px-Johari2.svg.png>

Wo stehe ich?

USP herausfinden mithilfe Beispiel
des Johari-Fensters



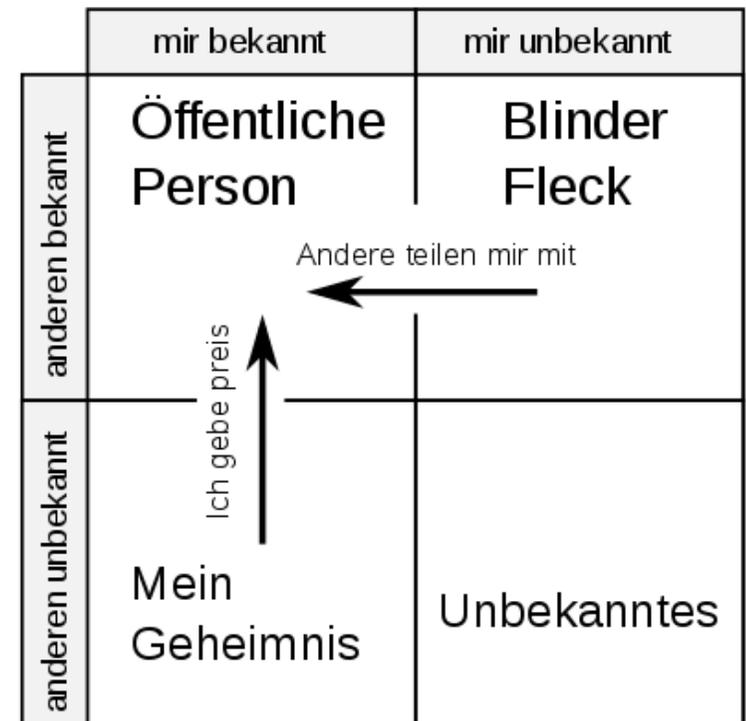
<https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/a/a4/Johari2.svg/1024px-Johari2.svg.png>

Wo stehe ich?

USP herausfinden mithilfe Beispiel
des Johari-Fensters

Ziele des Johari-Fensters

- sich selbst besser kennenlernen
- bewusster handeln/ agieren können



Welche Soft Skills besitze ich?

Methodische Kompetenzen

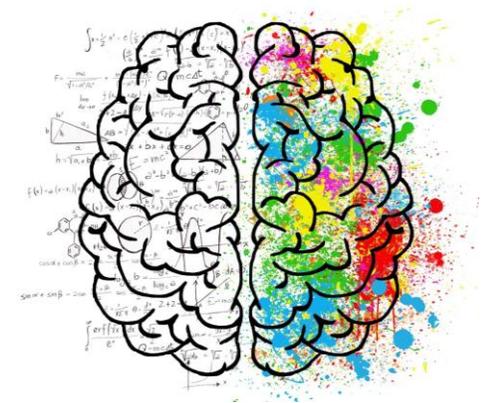
- Deduktion
- Medienkompetenz
- Organisationstalent
- Problemlösungskompetenz
- Selbstmanagement
- Zielorientierung
- Zuverlässigkeit



Welche Soft Skills besitze ich?

Persönliche Kompetenzen

- [Auffassungsgabe](#)
- [Belastbarkeit](#)
- [Eigeninitiative](#)
- [Ehrgeiz](#)
- [Engagement](#)
- [Flexibilität](#)
- [Leidenschaft](#)
- [Leistungsbereitschaft](#)
- [Motivation](#)
- [Neugierde](#)
- [Selbstbewusstsein](#)
- [Selbstdisziplin](#)
- [Selbstreflexion](#)
- [Stressresistenz](#)
- [Verantwortungsbewusstsein](#)



Welche Soft Skills besitze ich?

Soziale Kompetenzen

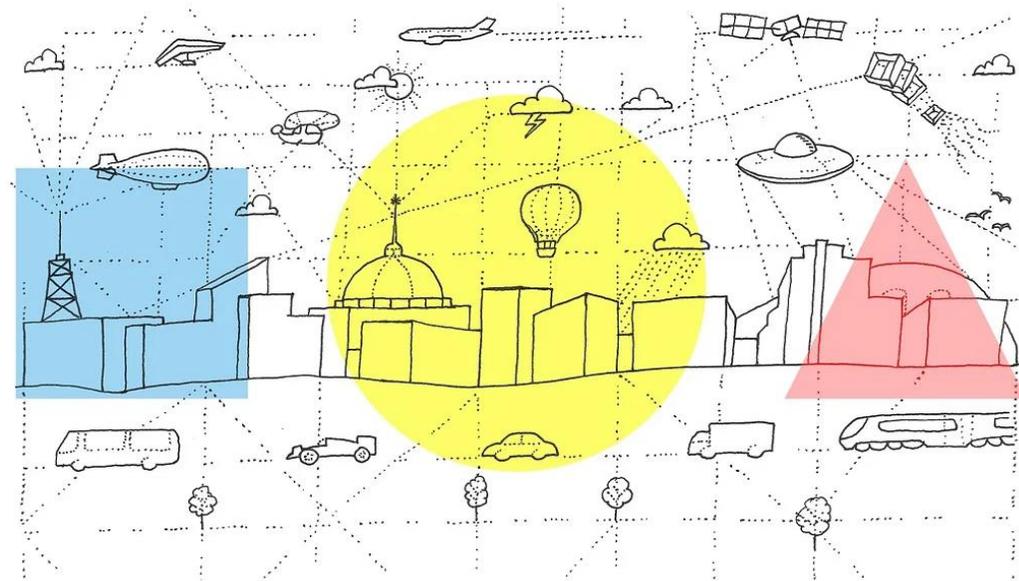
- [Durchsetzungsvermögen](#)
- [Emotionale Intelligenz](#)
- [Empathie](#)
- [Kommunikationsfähigkeit](#)
- [Konfliktfähigkeit](#)
- [Kritikfähigkeit](#)
- [Menschenkenntnis](#)
- [Teamfähigkeit](#)



Welche Hard Skills besitze ich?

Fach-Kompetenzen

- Ausbildung / Studium
- Berufliche Qualifikationen
- Erfahrungen
- Fremdsprachen
- EDV Kenntnisse
- Zertifikate



Agenda

1. Bestandsaufnahme
- 2. Marketing in eigener Sache**



Vom Bittsteller zum Problemlöser



Mögliche Handicaps im Lebenslauf

- Zu viele Arbeitgeber in der Vergangenheit
- Bisher nur ein einziger Arbeitgeber
- Schwere Konflikte mit dem letzten Arbeitgeber
- Die angestrebte Aufgabe stellt einen radikalen Wechsel der Funktion oder Branche dar.
- Lücke von mehreren Monaten oder Jahren im Lebenslauf



https://encrypted-tbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcRNLtOgHTEx309_xoCF9bFn_K8pFmMkoPywAcxF3h0_&...

Mögliche Handicaps im Lebenslauf

- Keine formale Ausbildung (Autodidakt)
- Zu viele Diplome
- Kein roter Faden im Lebenslauf erkennbar
- Seit mehreren Monaten/Jahren ohne Beschäftigung



https://encrypted-tbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcRNLtOgHTEx309_xoCF9bFn_K8PfMmKoPywAcxF3h0_&...

Bevor ich den Lebenslauf schreibe

- Was sind meine Handicaps?
- Was soll die Schlüsselbotschaft meines Lebenslaufs sein?
- Wie baue ich den Lebenslauf auf?
 - nach Funktionen ohne Arbeitgeber
 - nach Funktionen mit Arbeitgeber
 - chronologisch
 - antichronologisch



https://encrypted-tbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcRNLtOgHTEx309_xoCF9bFn_K8PfmKoPywAcxF3h0_&...

Erfolgsgeschichten erzählen können

Wo habe ich zu einer **STEIGERUNG** beigetragen:

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Auftragskapazität | <input type="checkbox"/> Schnelligkeit |
| <input type="checkbox"/> Produktionskapazität | <input type="checkbox"/> Rentabilität, Gewinn, Umsatz |
| <input type="checkbox"/> Anzahl Kunden | <input type="checkbox"/> Kundenzufriedenheit |
| <input type="checkbox"/> Anzahl Lieferanten | <input type="checkbox"/> Dienstleistungen |
| <input type="checkbox"/> Liefertreue | <input type="checkbox"/> Marktanteil |
| <input type="checkbox"/> Verkaufspreis | <input type="checkbox"/> Qualität |
| <input type="checkbox"/> Produktivität | <input type="checkbox"/> Image |
| | <input type="checkbox"/> |



Erfolgsgeschichten erzählen können

Wo habe ich zu einer **SENKUNG** beigetragen:

- | | | |
|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> Krankenquote | <input type="checkbox"/> Misserfolge, Niederlagen | <input type="checkbox"/> Berichte |
| <input type="checkbox"/> Unfälle | <input type="checkbox"/> Abweichungen | <input type="checkbox"/> Besprechungen |
| <input type="checkbox"/> Lagerhaltung | <input type="checkbox"/> Verpackungen | <input type="checkbox"/> Zulieferer |
| <input type="checkbox"/> Schäden | <input type="checkbox"/> Frachtkosten | <input type="checkbox"/> Formulare |
| <input type="checkbox"/> Streitfälle | <input type="checkbox"/> Offene Rechnungen | <input type="checkbox"/> Unproduktive Zeit |
| <input type="checkbox"/> Vertragsbrüche | <input type="checkbox"/> Restbestände | <input type="checkbox"/> Transportkosten |
| <input type="checkbox"/> Kosten-Nutzen-Verhältnis | <input type="checkbox"/> Papierbedarf | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Verluste | <input type="checkbox"/> Fluktuation | |

Erfolgsgeschichten erzählen können

Wo habe ich zu einer **ABSCHAFFUNG** beigetragen:

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Unfälle | <input type="checkbox"/> Unproduktive Stellen |
| <input type="checkbox"/> Raubkopien | <input type="checkbox"/> Unproduktive Werbung |
| <input type="checkbox"/> Dokumente | <input type="checkbox"/> Reklamationen |
| <input type="checkbox"/> Fehler | <input type="checkbox"/> Widerstände |
| <input type="checkbox"/> Überflüssige Filialen | <input type="checkbox"/> Lager |
| <input type="checkbox"/> Schaden | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Betriebsspionage | |
| <input type="checkbox"/> Gebühren | |

Erfolgsgeschichten erzählen können

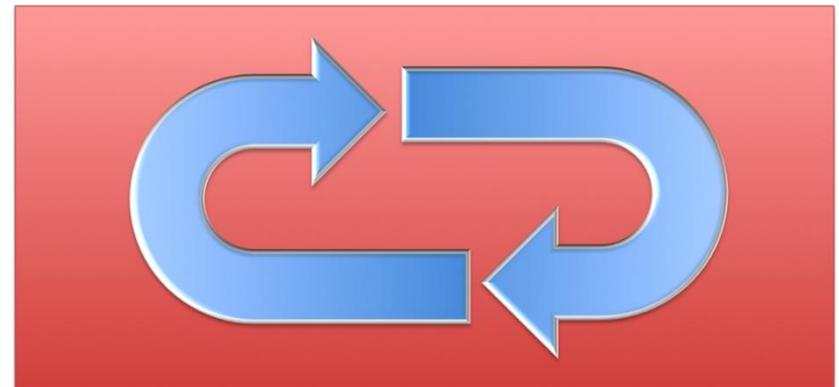
Wo habe ich zu einer **VERMEIDUNG** beigetragen:

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Unfälle | <input type="checkbox"/> Produktionsengpässe |
| <input type="checkbox"/> Stornierung von Bestellungen | <input type="checkbox"/> Wartezeiten |
| <input type="checkbox"/> Konflikten | <input type="checkbox"/> Pannen |
| <input type="checkbox"/> Veruntreuung | <input type="checkbox"/> Verlust von Kunden und Aufträgen |
| <input type="checkbox"/> Planungsfehler | <input type="checkbox"/> Steigerungen von Lieferpreisen |
| <input type="checkbox"/> Betrug | <input type="checkbox"/> Reklamationen |
| <input type="checkbox"/> Unrentable Investitionen | <input type="checkbox"/> Diebstahl |
| <input type="checkbox"/> Überproduktionen | <input type="checkbox"/> Produktionsausfälle |
| | <input type="checkbox"/> |

Erfolgsgeschichten erzählen können

Wo habe ich zu einer **WIEDERHOLUNG** beigetragen:

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Ausstellungen | <input type="checkbox"/> Kaufmännische Vorgänge |
| <input type="checkbox"/> Rundschreiben | <input type="checkbox"/> Standardisierung von Verfahren |
| <input type="checkbox"/> Studien | <input type="checkbox"/> Besuche |
| <input type="checkbox"/> Informationstage, Schulungen | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Instandhaltung | |
| <input type="checkbox"/> Festlegung von Abläufen | |
| <input type="checkbox"/> Aufträge, Verträge | |
| <input type="checkbox"/> Präsentation | |



Erfolgsgeschichten erzählen können

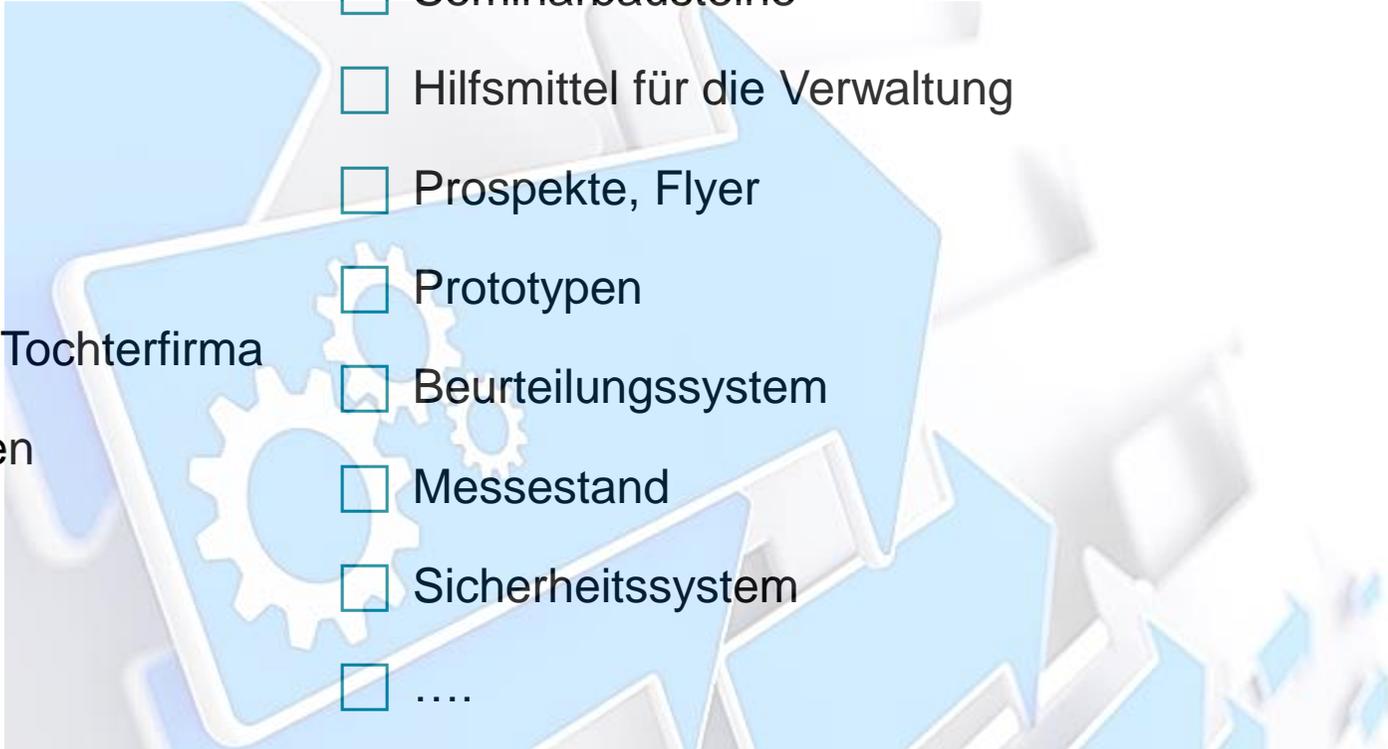
Wo habe ich zu **BESONDERHEITEN** beigetragen:

- Presseartikel
- Studien
- Beförderung, Auszeichnungen
- Lehrauftrag
- Danksagungen
- Auswahl für ein besonderes Projekt

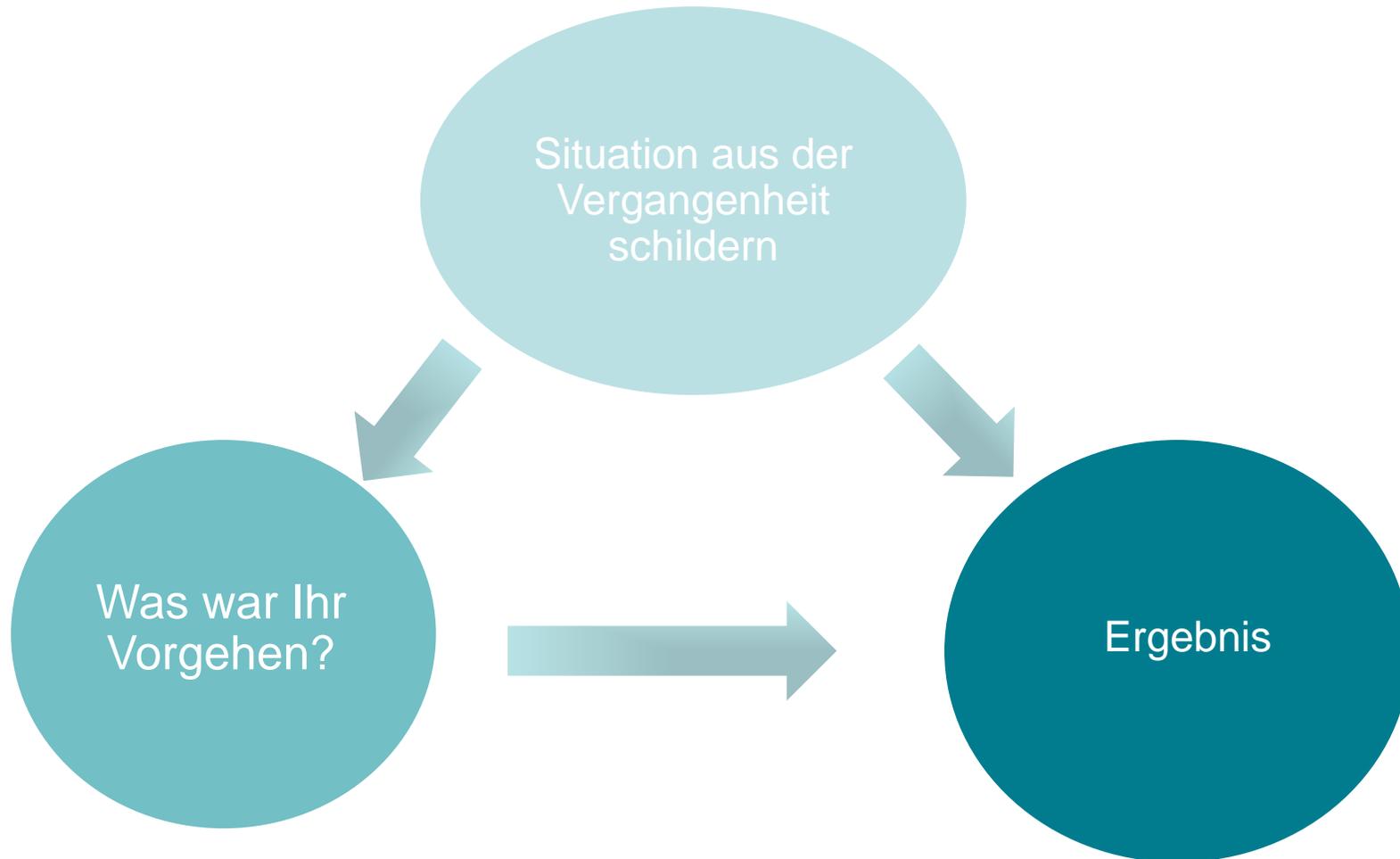


Erfolgsgeschichten erzählen können

Wo habe ich zu einer **EINFÜHRUNG** beigetragen:

- 
- Pressekampagne
 - Konzepte
 - Qualitätskontrolle
 - Abteilung, Filiale, Zweigniederlassung, Tochterfirma
 - Stellenbeschreibungen
 - Kundendatei
 - Informationssystem
 - Modelle
 - Seminarbausteine
 - Hilfsmittel für die Verwaltung
 - Prospekte, Flyer
 - Prototypen
 - Beurteilungssystem
 - Messestand
 - Sicherheitssystem
 -

Erfolgsgeschichten in Bewerbungen erzählen



Erfolgsgeschichten in Vorstellungsgesprächen erzählen

Ich kann gut
➤ Ergebnis:

Ergebnis

Am Ende meiner Aufgabe

**Schwierige
Bedingung**

Das war deswegen etwas Besonderes, weil

**Alleine/ in der
Gruppe**

Um das zu schaffen, war/habe ich

Geheimnis

Um das zu erreichen, habe ich

Brücke

Und das alles in einer Organisation, die wie die Ihre

Erfolgsgeschichten in Vorstellungsgesprächen erzählen

Meine Schlüsselbotschaft:

.....

Formulierung im Vorstellungsgespräch:

.....

BEISPIEL

Erfolgsgeschichten in Vorstellungsgesprächen erzählen

Ich kann gut recherchieren und Hintergrundinformationen erforschen.

- Ergebnis: Mit den richtigen Daten zur richtigen Zeit konnte ein Riesengeschäft für die Zukunft gesichert werden.

Ergebnis

Am Ende meiner Aufgabe wurde der Kundenauftrag verlängert und damit blieben ca. 300 Arbeitsplätze am Standort erhalten.

Schwierige
Bedingung

Das war deswegen etwas Besonderes, weil der Kunde in einer Ausschreibung damit drohte, das Geschäft an einem zentralen Standort abzuwickeln.

Alleine/ in der
Gruppe

Um das zu schaffen, habe ich die Ausschreibungsunterlagen sehr gründlich analysiert.

Geheimnis

Um das zu erreichen, habe ich versteckte Informationen entdeckt, mit deren Hilfe Gegenargumente für eine Standortverlagerung geliefert werden konnten.

Brücke

Und das alles in einer Organisation, die wie die Ihre Kunden halten muss und Informationen zielgerichtet einsetzen muss.



Erfolgsgeschichten in Vorstellungsgesprächen erzählen

Meine Schlüsselbotschaft:

Raffinesse, gründliche Analyse, Detailorientierung

Formulierung im Vorstellungsgespräch:

Ich habe in einem Projekt mitgearbeitet. Der Auftraggeber wollte den Logistikstandort verlegen (von dezentraler zu zentraler Lösung). Das hätte die Schließung des Standortes in Deutschland bedeutet und den Verlust von 300 Arbeitsplätzen. Nach sorgfältiger Analyse der Ausschreibungsunterlage habe ich Daten entdeckt, die geholfen haben, Gegenargumente zur Zentralisierung herauszuarbeiten und eine wirtschaftliche Gesamtlösung für den Kunden am deutschen Standort durchzusetzen. Und das in einer Organisation, die Ihre Kunden halten muss und Informationen zielgerichtet einsetzen muss.

Erfolgsgeschichten in Vorstellungsgesprächen erzählen

Jetzt sind Sie dran!

Erzählen Sie Ihre Erfolgsgeschichte!

Feedback geben

In der vorgetragenen Erfolgsgeschichte habe ich folgendes erkannt:

Fähigkeiten

Fachwissen

Persönliche Eigenschaften

Nützliche Karriere Websites

- <https://arbeits-abc.de/>
- <https://karrierebibel.de/>
- <https://karrierefragen.de/>
- <https://towerconsult.de/bewerberblog/>
- <https://www.absolventa.de/karriereguide>
- <https://www.bernd-slaghuis.de/>
- <https://www.bildungsexperten.net/job-karriere/>
- <https://www.christian-b-rahe.de>
- <https://www.karriere.de/>
- <https://www.karriereletter.de/>
- <https://www.stepstone.de/>





Thema vertiefen

Selbstmarketing als Erfolgsfaktor „Es kann jeder Mensch zur Marke werden“



Literaturempfehlung

Ehrlich bewerben von Christian B. Rahe



- 168 Seiten
- Preis: 12,25€
- Leseprobe [hier](#)
- Nähere Infos [hier](#)

Kontakt



Boris Voß



Tobias Isaak
Tel. 0 52 31 / 64 03 – 78
t.isaak@netzwerk-lippe.de



Khalil Naffissa
Tel. 0 52 31 / 64 03 – 665
k.naffissa@netzwerk-lippe.de

Das Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ wird durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und den Europäischen Sozialfonds gefördert.

In Kooperation mit: