

Vorstellungsgespräch Vorbereiten überzeugen Gewinnen Bewerbung Last Minute By Christian Püttjer Uwe Schnierda

Interviewfragen im vorstellungsgespräch seien sie. vorstellungsgespräch richtig vorbereiten ist das a und o. vorstellungsgespräch vorbereiten überzeugen gewinnen. vorstellungsgespräch tipps 15 monster ch. vorbereitung aufs vorstellungsgespräch darauf kommt s an. bewerbung auf das vorstellungsgespräch vorbereiten. 15 fragen und antworten im vorstellungsgespräch azubiyo. vorstellungsgespräch tipps und tricks vom experten. checkliste vorstellungsgespräch aufbau und ablauf eines. vorbereitung vorstellungsgespräch monster ch. bewerbung übertreib es nicht mit der zeit campus. vorstellungsgespräch mit tipps und trainieren erfolgreich. vorstellungsgespräch tipps so überzeugen sie zu 100. vorstellungsgespräch mögliche fragen amp nützliche tipps. bewerbung die 10 häufigsten fragen monster at. bewerbungsgespräch checklisten tipps und tricks zum.

Copyright : [Claim your free eBook download and expand your understanding](#)

"Über den Autor und weitere Mitwirkende Christian Püttjer und Uwe Schnierda kennen die Wünsche und Hoffnungen, aber auch Sorgen und Nöte von Bewerberinnen und Bewerbern seit über 20 Jahren. Ihre umfassenden Erfahrungen aus der Optimierung von Bewerbungsunterlagen, aus Einzelcoachings und aus Seminaren bringen sie in ihre praxisnahen Ratgeber ein. Leseprobe. Abdruck erfolgt mit freundlicher Genehmigung der Rechteinhaber. Alle Rechte vorbehalten. Einleitung: Wie gewinnen Sie im Vorstellungsgespräch? Vorstellungsgespräche sind Rhetorik pur! Wer hier die Regeln der wirksamen Gesprächspsychologie kennt und nutzt, kann sich als Bewerberin oder Bewerber mit seinen Erfahrungen und Leistungen optimal präsentieren. Und auf diese Weise seine Chance auf eine Einstellung deutlich erhöhen. Allerdings erleben wir es in unserer Beratungs- und Coachingpraxis regelmäßig, dass viele Bewerber allemal eine gute Arbeit machen, aber wirklich Schwierigkeiten damit haben, ihre Motivation, ihr Wissen und ihre Erfolge in der rhetorischen Sondersituation Vorstellungsgespräch geschickt darzustellen. Welche Fehler Sie auf jeden Fall vermeiden sollten und wie Sie es besser machen können, erläutern wir Ihnen in diesem Ratgeber. Machen Sie sich schon an dieser Stelle bewusst: Im Gegensatz zu früher gibt es mittlerweile eine ausgeprägte Erwartungshaltung auf der Firmenseite: Bewerberinnen und Bewerbern müssen heutzutage von sich aus Einstellungsargumente liefern. Gefragt ist der aktive Bewerber, der sich im Vorfeld eines Gespräches mit seinen beruflichen Erfahrungen, seinen Stärken, aber auch seinen Schwächen auseinander gesetzt hat. Zusätzlich muss der Bewerber deutlich machen können, dass er sich ebenso intensiv mit den Anforderungen der neuen Stelle und dem neuen Unternehmen beschäftigt hat. Der Schlüssel zu einem gelungenen Vorstellungsgespräch ist die Darstellung eines individuellen beruflichen Profils. Auch in unserer Beratungspraxis üben wir deshalb mit unseren Kunden zuerst eine passgenaue Selbstpräsentation des beruflichen Könnens ein. Und danach trainieren wir mit ihnen auf spezielle Fragen glaubwürdig zu antworten, beispielsweise wenn es um den Umgang mit Kunden oder das Verhältnis zu früheren Vorgesetzten geht. Wir verfolgen dabei immer das Ziel, dass Bewerberinnen und Bewerber es schaffen ihre vielfältigen beruflichen Erfahrungen und Stärken anhand konkreter Beispiele aussagekräftig zu formulieren. Und dieser Lernerfolg führt letztendlich auch zum Einstellungserfolg. Überlassen auch Sie Ihr Abschneiden in Vorstellungsgesprächen nicht dem Zufall. Trainieren Sie jetzt, damit Sie im Ernstfall überzeugen können. Wir erläutern Ihnen, wie Sie die gängigen Bewerberfehler vermeiden, wie Sie Einstellungsargumente ins Gespräch einbringen, welche Argumentationstechniken Ihnen dabei helfen, wie Sie Ihren Stellenwechsel begründen, wie Sie Ihre Stärken in den Vordergrund stellen, wie sich Schwächen ungefährlich darstellen lassen, wie Sie auf Stress- und Kontrollfragen souverän reagieren, wie Sie mit Ihrer Körpersprache punkten, wie Sie auch im zweiten Gespräch überzeugen und wie Sie Ihre Gehaltsvorstellungen durchsetzen. Dabei werden wir Ihnen sowohl erfolgversprechende Strategien für Ihre Vorstellungsgespräche erläutern und Sie ebenso mit den am häufigsten gestellten Fragen vertraut machen. Zahlreiche Praxisbeispiele aus unserer Beratungstätigkeit werden auch bei Ihnen für die nötigen 'Aha-Erlebnisse' sorgen, damit Sie die gängigen Fehler vermeiden und sich nicht direkt ins Aus befördern. Lernen Sie die psychologischen Spielregeln von Job-Interviews kennen, um sicher und souverän aufzutreten - und so im Vorstellungsgespräch zu gewinnen. Bewerben mit der Püttjer & Schnierda-Profil-Methode Gesichtslose Bewerber, die wie austauschbar erscheinen, machen es sich und den Unternehmen unnötig schwer, zueinander zu finden. Machen Sie es besser: Sie werden bei Ihren Vorstellungsgesprächen positiv auffallen, wenn Sie Ihr Profil aussagekräftig und glaubwürdig vermitteln können. Die Profil-Methode, die wir in unserer rund 20-jährigen Beratungspraxis entwickelt haben, hat schon vielen Bewerbern zu mehr Erfolg verholfen

(www.karriereakademie.de). Drei Kernelemente kennzeichnen die Profil-Methode: Punkten Sie mit einer passgenauen Bewerbung, vermitteln Sie Ihre Stärken und treten Sie glaubwürdig auf. 1. Passgenauigkeit? Je besser Sie im Vorstellungsgespräch auf die Anforderungen der Stelle eingehen, desto höher ist Ihre Erfolgsquote. Machen Sie sich den Blick der Firmenseite zu Eigen. Liefern Sie nachvollziehbare Argumente, warum Sie sich für gerade diese Stelle und diese Firma entschieden haben. So wird Ihre Bewerbung passgenau. 2. Stärkenorientierung? Niemand lässt sich durch Krisen- und Problemschilderungen überzeugen - auch Firmen nicht! Verzichten Sie deshalb auf Selbstkritik und Abwertungen und stellen Sie stattdessen Ihre Vorzüge in den Mittelpunkt. So werden Ihre Stärken sichtbar. 3. Glaubwürdigkeit? Verbiegen Sie sich nicht im Bewerbungsverfahren, Ihre Persönlichkeit ist gefragt! Verstecken Sie sich nicht hinter Leerfloskeln und abstrakten Formulierungen, liefern Sie stattdessen nachvollziehbare Beispiele, die Ihre Bewerbung mit Leben füllen. So gewinnen Sie Glaubwürdigkeit. Alle im Campus Verlag erschienenen Bücher von Püttjer & Schnierda basieren auf der Profil-Methode. Profitieren auch Sie vom Wissen der Experten. Nutzen Sie diesen Ratgeber dazu, sich Schritt für Schritt Ihr eigenes Profil klarzumachen und es anderen im Vorstellungsgespräch nachvollziehbar zu vermitteln.

1. Praxis: Das sagen Bewerber - und das verstehen Personalverantwortliche Die Einladung zu einem Vorstellungsgespräch zeigt Ihnen, dass die Firmenvertreter Sie persönlich kennen lernen möchten. Das ist eine große Chance - aber beileibe kein Selbstläufer! Aus Gesprächen mit Personalverantwortlichen wissen wir, dass viel zu viele Bewerber völlig unbedarft in Vorstellungsgespräche gehen. Dem einen Teil der Personalprofis tut es durchaus leid, dass es nur wenige Bewerber schaffen, wirklich zu überzeugen. Der andere Teil hingegen ist eher erstaunt, dass sich Bewerber nicht besser vorbereiten, wo es doch um den neuen Arbeitsvertrag geht. Das Ergebnis bleibt in beiden Fällen das Gleiche: Bewerber, die sich schlecht präsentieren, erhalten eine Absage. Natürlich kann man den Bewerbern zugute halten, dass sie üblicherweise nicht so vertraut mit den Spielregeln der Einstellungsinterviews sind wie die Personalentscheider. Den Vorwurf der mangelnden Vorbereitung sollten Bewerber aber aus eigenem Interesse unbedingt ernst nehmen. Schließlich geht es um ihre Zukunft. Eine falsche Strategie wie 'Ich gehe einfach zum Vorstellungsgespräch und sehe dann, was passiert' kann nicht zum Erfolg führen, denn sie führt regelmäßig dazu, dass sich Bewerber unter Wert verkaufen. Unter Wert verkauft Gerade im Vorstellungsgespräch kommt dem gesprochenen Wort eine außerordentlich hohe Bedeutung zu. Viele Bewerber tun sich aber schwer damit, ihre Fähigkeiten präzise und aussagekräftig zu formulieren. Wir erleben es leider sehr häufig, dass Bewerber in Gesprächen mit ungeschickten Formulierungen unabsichtlich Zweifel an ihrer Eignung säen. Der gute Wille, sich optimal darzustellen, ist sicherlich bei allen Bewerbern vorhanden, oft wird aber die besondere Situation verkannt, die im Vorstellungsgespräch herrscht. Bei privaten Gesprächen ist es nicht ganz so schlimm, wenn nicht jede Aussage 'sitzt'. In Vorstellungsgesprächen dagegen ziehen die Personalverantwortlichen aus den Antworten der Bewerber Rückschlüsse auf deren Persönlichkeit. Und dies geschieht innerhalb eines sehr knappen Zeitraums. Deshalb ist es wichtig, dass die Antworten der Bewerber trotz ihrer Nervosität und Anspannung überzeugend und aussagekräftig sind. Es ist schwer, das Ruder wieder herumzureißen, wenn das Gespräch erst einmal in die falsche Richtung läuft. Missverständnisse zwischen Bewerbern und Personalverantwortlichen entstehen schnell - und werden dann leider stets zum Nachteil des Kandidaten ausgelegt. Personalprofis sind speziell für das Erkennen von Persönlichkeitsmerkmalen bei den Bewerbern geschult. Ihre antrainierte 'Übersetzungsmaschine' läuft im Hinterkopf immer mit,..."

