Bewerbungsformel²

Bewerbungs-Expertin
Christina Bertsch

ERFOLGREICH IM VORSTELLUNGSGESPRÄCH

Inhaltsverzeichnis

Vorstellungsgespräch: Das ultimative Coaching Programm 01

Fragen zu Ihren Qualifikationen 05

Fragen zum Unternehmen 14

Fragen zu Ihrer Persönlichkeit 18

Stresstest 30

Vorurteile 35

Führungskompetenz 39

Fragestellungen 45

Geschafft 47

2. Auflage 2016

Copyright 2016, Christina Bertsch & Frank Daxer GbR

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, sowie Weitergabe an Dritte nur mit schriftlicher Genehmigung des Autors. Sie haben keine Wiederverkaufsrechte. Haftungsausschluss: Die Inhalte wurden sorgfältig recherchiert, dennoch haftet der Autor nicht für die Folgen von Irrtümern, mit denen der Inhalt behaftet sein könnte. Jeder Verstoß gegen das Urheberrecht wird zur Anzeige gebracht.

Vorstellungsgespräch:
Das ultimative Coaching Programm

Vorstellungsgespräch:
Das ultimative Coaching Programm

Mit der Einladung zum Vorstellungsgespräch konnten Ihre Bewerbungsunterlagen bereits überzeugen. Gratulation!

Für den Traumjob müssen Sie nun auch im zweiten Schritt des Auswahlprozesses punkten. Das Coaching Programm bietet Ihnen Übungsbeispiele mit den häufigsten Fragen und den besten Antworten. So haben Sie die Möglichkeit sich optimal vorzubereiten und erfahren worauf es im Vorstellungsgespräch ankommt. Mit Ihren überzeugenden Einstellungsargumenten erhöhen Sie die Chancen für den Traumjob und können von sich und Ihren Fähigkeiten überzeugen. Zeigen Sie Profil und treten Sie souverän auf!

Wie schätzen Sie sich selbst ein?
Wir haben herausgefunden, dass neben dem Schreiben einer Bewerbung auch das Vorstellungsgespräch für viele Bewerber eine große Hürde darstellt. Das Coaching Programm bereitet Sie optimal vor und zeigt Ihnen, wie Sie sich selbst erfolgreich vermarkten können. Es ist hierbei entscheidend, die eigenen beruflichen Erfahrungen und das Können zu vermitteln. Sie lernen sich selbst einzuschätzen und Ihr Profil richtig zu analysieren, um sich im Gespräch sicher zu präsentieren.

Personalmanager, Fachleiter oder Geschäftsführer möchten Sie persönlich kennenlernen und sich davon überzeugen, dass Sie der richtige Kandidat für die zu besetzende Stelle sind. Schließlich muss der Arbeitgeber entscheiden, ob Sie mit Ihrer Arbeitsleistung einen Mehrwert für das Unternehmen darstellen. Dabei werden Sie neben Ihren fachlichen Kompetenzen auch auf die sozialen Fähigkeiten geprüft. Umso wichtiger ist es daher, sich auf die möglichen Fragen gut vorzubereiten und die passenden Argumente auszuarbeiten.

Wie führen Sie einen erfolgreichen Dialog?

Wir wissen aus Erfahrung, dass Bewerber meist passiv an Vorstellungsgesprächen teilnehmen. Ein Vorstellungsgespräch sollte nicht wie ein Frage-Antwort-Spiel ablaufen, sondern als Dialog geführt werden. Bereiten Sie sich professionell auf den Termin vor, sodass das Gespräch für beide Seiten informativ und zielführend ist. Geschätzt werden jene Bewerber, die von selbst über Projekte, Aufgaben oder Erfolge berichten und so den Gesprächsfluss aufrechterhalten. Darauf zu achten ist auch, dass Beispiele genannt werden, welche die Aussagen belegen und somit nicht als haltlos abgetan werden können. Nur so sind Sie erfolgreich im Vorstellungsgespräch und hinterlassen einen positiven Eindruck.

Wie gut ist Ihre Vorarbeit?

Entscheidend für den Gesprächserfolg ist, wie genau Sie sich über das Unternehmen informiert und wie gut Sie die Anforderungen ausgewertet haben. Eine hohe Passgenauigkeit erzielen Sie, wenn Sie hier die erforderliche Vorarbeit leisten und eine überzeugende Verbindung zu Ihrem Profil herstellen. Dabei sollten Sie sich ausschließlich auf Ihre Stärken fokussieren, denn negative Ansätze können weitreichende Konsequenzen haben. Überzeugen Sie mit Persönlichkeit und Individualität. Seien Sie authentisch und echt.

Übung macht den Meister!

Ziel dieses Programms ist es, dass Sie im Vorstellungsgespräch überzeugen und Ihnen der Arbeitsvertrag vorgelegt wird.

Die Beispiele werden Ihnen dabei helfen, die für Sie richtigen Antworten auszuarbeiten und Ihren bisherigen Auftritt bei Vorstellungsgesprächen zu verbessern. Sie werden ein Gespür dafür bekommen, wie Sie argumentieren sollten um Ihr Profil überzeugend und glaubhaft zu präsentieren.

Das Programm dient nicht zum Auswendiglernen der Antworten, sondern vielmehr als Anhaltspunkt um selbst die richtigen Argumente zu finden. Sie müssen sich zuerst selbst kennenlernen, um auch Ihr Gegenüber von sich zu überzeugen. Die Fragen sind dabei sehr ernst zu nehmen, denn nur mit aussagekräftigen Antworten erhöhen Sie Ihre Chancen. Wir empfehlen die eigens ausgearbeiteten Antworten aufzuschreiben, sodass diese verinnerlicht werden können. Die Fragen richten sich an alle Bewerber. Für Führungskräfte haben wir zusätzlich im Schlussteil ein weiteres Kapitel angeführt.

Blicke verraten mehr als 1000 Worte!

Ein weiterer wesentlicher Aspekt im Vorstellungsgespräch ist der Blickkontakt. Machen Sie sich bewusst, dass Sie in einer Gesprächsrunde mit mehreren Anwesenden alle eines Blickes würdigen sollten. Suchen Sie aktiv den Blickkontakt, sodass man sich von Ihnen angesprochen fühlt. Dies wirkt sich neben einer freundlichen Atmosphäre in der Gesprächsrunde auch auf Ihre Sympathiepunkte aus.

Nicht jedes Vorstellungsgespräch ist gleich!

Haben Sie schon einige Vorstellungsgespräche gehabt, so werden Sie feststellen, dass diese je nach Unternehmensgröße unterschiedlich ablaufen. Bewerben Sie sich beispielsweise in einem Konzern so ist das Gespräch meist nach einem Leitfaden aufgebaut. In Familienunternehmen hingegen verläuft der Gesprächsverlauf eher frei gestaltet. Fazit ist jedoch, dass man sich auf Sie fokussiert und herausfinden möchte, ob Sie die richtige Besetzung für die Stelle sind.

Los geht’s!

Das Coaching Programm hilft Ihnen dabei Ihr eigenes Profil auszuarbeiten und es zu Ihrem Vorteil zu machen! Gehen Sie die Fragen konzentriert durch und notieren Sie sich Ihre persönlichen Antworten. Die Beispiele werden Ihnen bewusst machen, welche Unterschiede zwischen den unprofessionellen und überzeugenden Antworten liegen.

Fragen zu Ihren Qualifikationen

Warum sollten wir uns für Sie entscheiden?

Zu Beginn des Vorstellungsgesprächs werden Sie aufgefordert Ihren Werdegang zu erläutern. Hier sind besonders die momentanen Aufgaben und Erfolge des Bewerbers gefragt. In den weiteren Fragen wird überprüft, wie stimmig die Angaben waren. Verflüchtigen Sie sich nicht in irrelevante berufliche Stationen, sondern erzielen Sie mit wesentlichen Informationen einen Bezug zu den Anforderungen der neuen Stelle. Vermeiden Sie Negativsätze oder die Erzählung schlechter Erinnerungen. Punkten Sie stattdessen mit einer kurzen Selbstpräsentation Ihres beruflichen Werdegangs. Erläutern Sie zB Erfahrungen, Projekte und Branchenkenntnisse, um von Ihrer Passung zu überzeugen.

? Warum bewerben Sie sich bei uns?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ihre Stellenanzeige habe ich im Internet gefunden und bin sehr interessiert.

✔ Überzeugende Antwort

In Ihrer Stellenausschreibung erkenne ich mich wieder. Zu meinen derzeitigen Aufgaben zählen der aktive Vertrieb und die Kundenbindung. Zur Umsatzsteigerung habe ich Marketingmaßnahmen umgesetzt wie zB die Präsentation von Aktionen und Vorstellung von Produktneuheiten. In der Kundenbetreuung, Terminabstimmung und Datenbankpflege kann ich langjährige Erfahrung vorweisen. Besonders begeistert mich, dass Ihr Unternehmen nun auch den Vertrieb in Österreich weiter ausbaut.

Worin unterscheiden Sie sich von anderen Bewerbern?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ich weiß nicht, das ist eine sehr schwierige Frage. Es bewerben sich sicherlich mehrere Kandidaten auf diese Stelle. Die Jobs sind ja heiß umkämpft. Ich hoffe natürlich, dass Sie sich für mich entscheiden.

✔ Überzeugende Antwort

Hervorheben möchte ich, dass ich sehr viel Erfahrung in den Bereichen Produktmanagement, Key Account Management, Marketing und Sales habe. Mit der Entwicklung von Marketingkonzepten, der Vertriebsaktivität und der Kundenberatung bin ich bestens vertraut. Ihre Produkte sind mir aus meiner vorherigen Berufstätigkeit bereits bekannt.

Wie vermeiden Sie Ihrer Meinung nach eine Fehlentscheidung beim Stellenwechsel?

✖ Unprofessionelle Antwort

No risk no fun. Man weiß es ohnehin erst hinterher.

✔ Überzeugende Antwort

Ihr Unternehmen ist mir bereits seit einiger Zeit bekannt. Auch habe ich mich über Ihr Unternehmen ausführlich informiert und verfüge bereits über langjährige Branchenkenntnisse. Zudem konnte ich mich bisher immer sehr gut in Teams integrieren und einbringen. In den zukünftigen Tätigkeitsbereich werde ich mich daher sicher sehr schnell und erfolgreich einarbeiten.

Welchen Mehrwert bieten Sie unserem Unternehmen?

In diesem Kapitel geht es um die Arbeitserfolge des Bewerbers. Mit gezielten Fragen wird Ihre bisherige Leistungsfähigkeit anhand Ihres Könnens analysiert und geprüft. Motivation ist die eine Sache, was aber für den Unternehmer ausschlaggebend ist, ist das Arbeitsergebnis. Der Mitarbeiter soll möglichst rasch gewinnbringend arbeiten und zum Unternehmenserfolg beitragen. Besonderes Augenmerk legen Personalmanager auf Bewerber mit einem hohen Kostenbewusstsein. Zurückhaltung, wenn es um die Werbung in Eigensache geht, hat schnell fatale Folgen. Punkten Sie mit Beispielen zu Kostensenkungen, Umsatzsteigerungen oder Optimierungsprozessen. Im Vorteil ist, wer mit der Arbeitsleistung einen Mehrwert für das Unternehmen bietet und dies überzeugend vermittelt.

? Welcher Erfolg hat Ihnen bisher am meisten bedeutet?

✖ Unprofessionelle Antwort

Besonders stolz bin ich auch darauf, dass ich schon seit 10 Jahren im gleichen Unternehmen arbeite, das ist ja heute eher selten.

✔ Überzeugende Antwort

Ich habe die Datenbankstruktur optimiert sowie die Artikelanlage und -pflege verantwortet. Mit der verbesserten Informationsstruktur arbeiteten wir nun effizienter. Ich hatte bereits Erfahrung mit der Software und konnte daher diese Aufgabe übernehmen.

Wie können Sie am Unternehmenserfolg mitwirken?

✖ Unprofessionelle Antwort

Bisher habe ich meine Arbeit immer ganz gut gemacht und bemühe mich auch weiterhin mein Bestes zu geben..

✔ Überzeugende Antwort

Da Sie der führende Anbieter für Befestigungstechnik sind, kann ich in den Werkstätten Ihrer Kunden individuelle Lösungen erarbeiten und diese serviceorientiert beraten. Mit meiner Erfahrung in der Betreuung von Großkunden sehe ich eine gute Möglichkeit meine Fähigkeiten in der Neukundenakquise von Potentialkunden einzubringen.

Welchen Mehrwert bietet Ihre Arbeitsleistung für uns?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ich garantiere Ihnen, dass ich immer motiviert bin.

✔ Überzeugende Antwort

Mit mir erhalten Sie einen Mitarbeiter, der mit den Geschäftsabläufen vertraut ist und Aufgaben zielführend erledigt. Aus meinen bisherigen beruflichen Aktivitäten weiß ich, dass ich ein gewinnendes und vertriebsstarkes Auftreten habe. Dies halte ich für die angestrebte Erweiterung des Verkaufsgebietes für wesentlich.

Sind Sie kundenorientiert?

Besonders in den Bereichen Verkauf, Vertrieb, Marketing, Service und Beratung ist die Kundenorientierung entscheidend, um am Markt erfolgreich bestehen zu können. Gerade Dienstleistungen und Produkte müssen in Beratungsgesprächen intensiv vermittelt werden, um den Kunden zu überzeugen. Aber auch die Kundengewinnung und Kundenbindung an das Unternehmen sind entscheidende Kriterien. Die Besonderheiten der Produkte zu erkennen und diese glaubwürdig zu vermarkten ist dabei wesentlich.

Was denken Sie schätzt der Kunde an unseren Produkten?

✖ Unprofessionelle Antwort

Da viele Unternehmen Ihre Produkte kaufen, müssen diese ja gut sein.

✔ Überzeugende Antwort

Ihr Unternehmen ist bekannt dafür, dass hinter den Produkten auch ein erstklassiger Service steht und die Kunden sich daher auf das Unternehmen verlassen können. Ich finde, dass durch die serviceorientierte Einstellung die Wertigkeit der Produkte noch zusätzlich erhöht wird.

Wie reagieren Sie auf die Kundenbeschwerde eines fehlerhaften Produktes?

✖ Unprofessionelle Antwort

Da ich mich nicht selbst um alle Anliegen kümmern kann, leite ich es an die Fachabteilung weiter.

✔ Überzeugende Antwort

Durch ein Gespräch mit dem Kunden stelle ich fest worin der Fehler besteht. Daraufhin erarbeite ich eine passende Lösung und biete dem Kunden auf Kulanz ein neues Produkt an. Das Wichtigste ist ein zufriedener Kunde.

Haben Sie bereits Kundengespräche geführt?

✖ Unprofessionelle Antwort

Wäre schlimm wenn nicht, schließlich habe ich in diesem Bereich schon lange genug gearbeitet.

✔ Überzeugende Antwort

Ich gehe aktiv auf Kunden zu und berate diese qualifiziert. Kunden wissen oftmals nicht, mit welchen Produkten die Arbeit erleichtert werden kann. Ich freue mich, wenn ich Kunden mit Lösungen weiterhelfen und ein bestimmtes Produkt verkaufen kann.

Über welche Fremdsprachen- und IT-Kenntnisse verfügen Sie?

Heutzutage werden je nach Berufsbild spezifische Fremdsprachen- und IT-Kenntnisse gefordert. Neben den Fragen in den Kapiteln zuvor, wird diese Rubrik meist von Bewerbern unterschätzt. Umso wichtiger ist es, sich auch auf dieses Thema gut vorzubereiten. Die reine Aufzählung ist hier allerdings nicht zielführend, denn Personalmanager interessiert wie Sie diese erworben und eingesetzt haben. Nennen Sie Beispiele für die Anwendung der Programme und Software, die Ihr Können belegen.

? Ist es Ihnen möglich Vertragsverhandlungen auf Englisch zu führen?

✖ Unprofessionelle Antwort

Da ich mich nicht täglich auf Englisch unterhalte, ist es kurzfristig eher schwierig. Aber mit der Zeit wird es besser.

✔ Überzeugende Antwort

Da ich zuvor 5 Jahre zwei Großkunden in den USA betreut habe und als Hauptansprechpartner für den Vertrieb fungierte, kann ich verhandlungssichere Englischkenntnisse vorweisen.

? Wie halten Sie Ihre Englischkenntnisse auf dem aktuellen Stand?

✖ Unprofessionelle Antwort

Eine Sprache verlernt man ja nicht.

✔ Überzeugende Antwort

Um mein technisches Englisch aktuell zu halten, nehme ich regelmäßig an spezifischen Sprachkursen teil. Zudem lese ich Fachartikel in Englisch.

Wie gehen Sie an neue Softwareprogramme heran?

✖ Unprofessionelle Antwort

Man kann ja nicht alle Programme kennen, daher frage ich Kollegen.

✔ Überzeugende Antwort

Da ich bereits mit einigen Programmen gearbeitet habe, lassen sich rasch Parallelen zu den Funktionen erkennen. Auch nutze ich die Hilfefunktion des Programms und arbeite mich rasch in das System ein.

Welche Programme setzen Sie bei Ihrer Arbeit ein?

✖ Unprofessionelle Antwort

Was man halt so braucht für die tägliche Arbeit.

✔ Überzeugende Antwort

Ich beherrsche die MS Office Anwendungen sicher. Geschäftsbriefe schreibe ich in Word und Auswertungen in Excel. Darüber hinaus kann ich Erfahrung mit SAP vorweisen.

Fragen zum Unternehmen

Haben Sie sich über unser Unternehmen ausreichend informiert?

Um zu überzeugen, müssen Sie nicht nur zeigen, dass Sie der richtige Kandidat für die Stelle sind, sondern auch begründen warum Sie zu dem Unternehmen passen. Personalmanager stellen hierzu Fragen, um zu überprüfen in weit Sie sich bereits informiert haben. Informationen erhalten Sie auf der Unternehmensseite im Internet oder anhand von Broschüren. Wer hier nicht mit den wichtigsten Kennzahlen vertraut ist oder wem es egal ist wo er arbeitet, verliert diese entscheidende Fragerunde. Haben Sie die gründliche Vorbereitung jedoch ernst genommen, können Sie dem Personalmanager eindrucksvoll Ihr Interesse am Unternehmen deutlich machen.

Wo haben Sie die Informationen über unser Unternehmen eingeholt?

✖ Unprofessionelle Antwort

In der Stellenanzeige, aber da stand nicht wirklich viel über Sie geschrieben.

✔ Überzeugende Antwort

Ich habe mich sehr umfassend über Ihr Unternehmen informiert. Zum einen habe ich auf Ihrer Homepage sehr viel über Ihre Firmengeschichte erfahren und zum anderen durch Kataloge näheres zu Ihren Produkten herausgefunden.

Woher ist Ihnen unser Unternehmen bekannt?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ich kannte Ihr Unternehmen bis zur Ausschreibung der Stelle nicht.

✔ Überzeugende Antwort

Da ich häufig an Fachmessen teilnehme, kenne ich Ihr Unternehmen bereits seit Jahren. Mit Interesse verfolge ich Ihre Produktneuheiten und Innovationen. Ihrer Homepage sehr viel über Ihre Firmengeschichte erfahren und zum anderen durch Kataloge näheres zu Ihren Produkten herausgefunden.

Sind Ihnen unsere Produkte bekannt?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ich glaube, ich habe diese schon in der Werbung gesehen.

✔ Überzeugende Antwort

Marktführend sind Sie im Bereich der Wärmevitrinen. Dabei begeistert mich Ihre Wärmetechnik. Aber auch die Beratungskonzepte für die Systemgastronomie gehören zu Ihrem Geschäftsbereich.

Was würden Sie Ihrer Meinung im Unternehmen verbessern?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ich habe schon öfter gehört, dass Ihre Mitarbeiter im Vertrieb nicht sonderlich kompetent sind. Und auch Ihre Preisstruktur ist schwer zu vertreten.

✔ Überzeugende Antwort

Ihr Unternehmen hat einen beeindruckenden Markterfolg. Vielleicht wäre es für Sie ein Gedanke die Vertriebsmitarbeiter noch gezielter im Bereich der Kundenbindung zu schulen, um noch stärkere Umsätze zu generieren. Aber auch Verkaufsförderungsmaßnahmen gezielt einzusetzen, sehe ich als sehr gewinnbringend für Ihr Unternehmen.

Fragen zu Ihrer Persönlichkeit

Wie stehen Sie zu Veränderungen?

Da Unternehmer in Zeiten der schwierigen wirtschaftlichen Lage stark unter Veränderungsdruck stehen, muss in Erfahrung gebracht werden, wie Sie damit umgehen. Betriebliche Umstrukturierungen zur Kostensenkung sind nur eine der Maßnahmen, welchen Unternehmen immer häufiger ausgesetzt sind. Es ist daher entscheidend für den Unternehmer zu wissen, wie Sie zu Veränderungen im Berufsleben stehen.

? Haben Sie ein Beispiel um mir Ihre Flexibilität zu verdeutlichen?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ich mache auch Überstunden, wenn es sein muss.

✔ Überzeugende Antwort

Wenn ein Kollege länger ausfällt, vertrete ich diesen selbstverständlich angemessen.

? Was müsste passieren damit Sie sich nach einem neuen Arbeitgeber umsehen?

✖ Unprofessionelle Antwort

Arbeiten geht man um Geld zu verdienen. Manchmal öffnen sich neue Türen und Chancen.

✔ Überzeugende Antwort

Ich möchte Erfolge erzielen und meine Erfahrungen sinnvoll einsetzen. Ist dies nicht mehr gegeben, würde ich einen Wechsel anstreben, da mir meine Entwicklung sehr wichtig ist.

Wie gehen Sie mit Kritik um?

✖ Unprofessionelle Antwort

Da muss man drüber stehen können.

✔ Überzeugende Antwort

Ich nehme sachliche Kritik offen an, da diese hilfreich für mich sein kann. Kann ich dadurch meine Arbeit verbessern, kommt das mir und dem Unternehmen zu Gute. Ungerechtfertigte Argumente spreche ich an, um diese zu klären.

Was machen Sie, wenn Sie heute eine Absage von mir erhalten?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ich habe noch mehrere Bewerbungen ausständig und bin mir sicher, dass das für mich Passende schon kommen wird.

✔ Überzeugende Antwort

Das würde ich sehr bedauern. Meine beruflichen Qualifikationen passen genau zu Ihren Anforderungen. Ich bin mit der Kundenberatung langjährig vertraut und auch im Angebotswesen verfüge ich über umfassende Erfahrungen. Das Konstruieren von komplexen Sonderbauten in Abstimmung mit dem Kunden sowie die Kostenkalkulation gehören zu meiner täglichen Arbeit. Sollte es mit dieser Stelle nicht klappen, würde ich mich bei anderen Unternehmen für ähnliche Positionen vorstellen.

Wie motivieren Sie sich?

Personalmanager möchten wissen, ob Sie nur unter Druck von Vorgesetzten leistungsstark sind, oder sich auch mit eigener Motivation anspornen können. Entscheidend ist, ob Sie zu den Kandidaten zählen, die sich selbst berufliche Ziele setzen und auf diese hinarbeiten. Ein motivierter Mitarbeiter steckt andere im Team mit Arbeitswillen an und trägt so aktiv zu einer besseren Atmosphäre und Produktivitätssteigerung bei. Auch wird gefragt, wie Sie auf Rückschläge reagieren.

Wieso haben Sie sich für diese Ausbildung entschieden?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ich wusste lange nicht, was ich werden wollte. Das Schicksal wollte es so.

✔ Überzeugende Antwort

Während der Schulzeit interessierte ich mich besonders für technische Fächer. In den Ferien habe ich daher ein Praktikum absolviert und den Beruf als Mechatroniker kennengelernt. Da ich in diesem Beruf sehr gute berufliche Entwicklungschancen sah, entschied ich mich für diese Ausbildung.

Was motiviert Sie in Ihrem Berufsalltag?

✖ Unprofessionelle Antwort

Die Rechnungen müssen schließlich bezahlt werden und auch meine Hobbies sind teuer.

✔ Überzeugende Antwort

Es motiviert mich zu sehen, wie Projekte realisiert werden. Dabei nehme ich gerne neue Aufgaben und Herausforderungen an. So haben wir im Team bei Schwierigkeiten in der Anfertigung von Sonderbauten schnelle Problemlösungen erarbeitet. Der Projekterfolg motiviert mich dabei immer wieder und treibt mich zu Höchstleistungen.

Zurück zum Start: Was würden Sie gleich und was anders machen?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ich würde nicht mehr auf den Rat meiner Eltern hören. Als Verkäuferin hat man wenig Perspektiven.

✔ Überzeugende Antwort

Ich bin sehr zufrieden mit meinen Entscheidungen. Einzig würde ich mich beim nächsten Mal schneller für eine Weiterbildung zur Filialleiterin entscheiden. Allerdings profitiere ich von meinen Erfahrungen als Einzelhandelskauffrau in den unterschiedlichen Fachabteilungen. Im aktiven Verkauf und in der Kundenbetreuung habe ich viel gelernt. Das hilft mir dabei Mitarbeitern mein Wissen zu vermitteln.

Was sind Ihre privaten und beruflichen Ziele?

✖ Unprofessionelle Antwort

Wichtig ist mir, dass ich nun endlich aus der Arbeitslosigkeit herauskomme. Privat wünsche ich mir einen liebevollen Partner.

✔ Überzeugende Antwort

Beruflich möchte ich mich weiterentwickeln und habe noch das eine oder andere Ziel. Meine Aufgaben als Konstruktionstechniker möchte ich im Projektmanagement weiter ausbauen. Hier konnte ich bereits meine Kenntnisse bei komplexen Messebauten erfolgreich einbringen und meine Fähigkeiten in der Ablauforganisation unter Beweis stellen. Privat bin ich glücklich und zufrieden.

Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?

✖ Unprofessionelle Antwort

Schwierige Frage, man weiß ja nie was kommt. Aber wenn es mit dem Job klappt, wäre das schon toll.

✔ Überzeugende Antwort

In fünf Jahren wäre ich gerne als Hoteldirektorin tätig. In meiner derzeitigen Position als Assistentin der Direktion habe ich bereits Vertretungen übernommen und die Aufgaben mitverantwortet. Ich kann mir daher sehr gut vorstellen, diese leitende Funktion einzunehmen.

Wie stehen Sie zu Überstunden?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ich halte nichts von Überstundenpauschalen, schließlich haben wir alle noch ein Privatleben.

✔ Überzeugende Antwort

Gerade bei wichtigen Bauvorhaben und unter hohem Zeitdruck, kann es schon vorkommen, dass bis in die Nacht gearbeitet wird. Selbstverständlich bin ich zu Überstunden bereit, wenn es Projekte erfordern.

Schätzen Sie sich realistisch ein?

Personalmanager sind sich oftmals unklar, ob das beschriebene Selbstbild des Bewerbers einer realen Einschätzung unterliegt. Um zu überprüfen, ob Sie den neuen Anforderungen gewachsen sind, stellt man Ihnen Fangfragen. Nur diejenigen, die sich selbst richtig einschätzen, kommen auch im Job gut zurecht. Überzeugen Sie mit Beispielen, die Ihre Fähigkeiten belegen. Seien Sie sachlich und lassen Sie sich nicht von Gefühlen leiten.

? Was tun Sie, wenn Sie sich beruflich nicht mehr zu helfen wissen?

✖ Unprofessionelle Antwort

Diese Situation kenne ich nicht. Ich weiß mir immer zu helfen.

✔ Überzeugende Antwort

Ich informiere mich über die Möglichkeiten, um die Lösung für die Aufgabe zu finden. Dabei können mir auch meine Kollegen helfen, oder ich frage den Abteilungsleiter um Rat.

? Was stört Sie an Anderen?

✖ Unprofessionelle Antwort

Mein Abteilungsleiter war sehr eigensinnig. Jeden Vorschlag würgte er ab, da verlor ich die Motivation.

✔ Überzeugende Antwort

Jeder tickt etwas anders, darauf muss man sich einstellen. Ich halte jedoch nichts davon, wenn Kollegen Informationen zurückhalten, oder bewusst Unwahrheiten verbreiten. Da fällt die Zusammenarbeit schwer.

Was sind Ihre Stärken, was Ihre Schwächen?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ich denke immer positiv, wenn auch teilweise etwas naiv. Ich bin sehr rechthaberisch, kann aber auch nachgeben.

✔ Überzeugende Antwort

Zu meinen Stärken gehört das Arbeiten in Projektgruppen. Auch habe ich ein gutes Verständnis für die Abläufe und kann Projektmitglieder einbinden. Dabei motiviere ich zu Höchstleistungen, denn ich weiß wie wichtig die zeitgemäße Realisierung von Projekten ist. Auch verfüge ich über ein gutes unternehmerisches Denken und kalkuliere passende Angebote. Manchmal bin ich etwas zu direkt und muss noch lernen diplomatisch auf andere einzugehen.

Wie würde Sie Ihr vorheriger Chef beschreiben?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ich glaube, er nimmt mir meine Kündigung übel und sagt womöglich auch unschöne Sachen über mich.

✔ Überzeugende Antwort

Mein Chef würde meine Kommunikationsstärke erwähnen. Ich denke, er wird auch berichten, dass ich sehr gut im Team arbeitete. Eventuell benennt er auch die Umsatzerfolge, die ich mit meinem Verhandlungsgeschick erzielte.

Wie gehen Sie mit Konflikten um?

Ein weiteres Auswahlkriterium stellt das Konfliktverhalten dar. Der Personalmanager möchte hierbei erfragen, wie Sie sich bei Meinungsverschiedenheiten, Belastungen oder Enttäuschungen verhalten. Gerade in Arbeitsgruppen müssen sich Mitarbeiter schnell auf unterschiedliche Teammitglieder einstellen und untereinander zurechtkommen. Da liegt es für das Unternehmen nahe auch hier gezielte Fragen zu möglichen Konfliktsituationen zu stellen. Sind Sie konfliktstark, so sollten Sie dies auch anhand von Beispielen belegen können. Ein schnelles Aus kann hervorgerufen werden, wenn der Bewerber Fehlentscheidungen auf andere schiebt und sachliche Kritik nicht annehmen kann.

Was hat Sie in Ihrem letzten Job gestört und was haben Sie dagegen getan?

✖ Unprofessionelle Antwort

Es läuft immer mal besser und mal schlechter. Die Situationen beruhigen sich meist von alleine wieder.

✔ Überzeugende Antwort

Die Kommunikation zwischen den Abteilungen Produktion und Vertrieb war eher schwierig. Nachdem ich mit meinem Abteilungsleiter gesprochen habe, leitete er regelmäßige Meetings und Treffen für das Team-Building ein, um das Zusammengehörigkeitsgefühl zu steigern. Erfolgreich! Es haben sich untereinander tolle Gespräche ergeben.

Was störte Sie an Ihren Chefs?

✖ Unprofessionelle Antwort

Manche Chefs können keine Teams motivieren und interessieren sich nicht für die Mitarbeiter. Es sollte zuerst mal ein Managementkurs gemacht werden.

✔ Überzeugende Antwort

Ich verstehe mich mit meinen Chefs gut. Wir alle haben unsere eigenen Charaktere, aber damit komme ich gut klar. Zwar hat ein Chef hohe Erwartungen an das Projektteam, aber hier geht es schließlich um Ziele und Leistung.

Wie reagieren Sie auf Kritik?

✖ Unprofessionelle Antwort

Wer austeilt muss auch einstecken können.

✔ Überzeugende Antwort

Da Kritik durchaus hilfreich sein kann, höre ich mir die Sachverhalte genau an. Ist die Kritik nicht konstruktiv, sondern ungerechtfertigt, dann kläre ich dies mit der Person in einem Gespräch und schaffe die Unstimmigkeiten aus der Welt.

Wann macht Ihnen die Arbeit am meisten Spaß?

✖ Unprofessionelle Antwort

Wenn das Arbeitspensum nicht allzu fordernd ist.

✔ Überzeugende Antwort

Wenn ich meine Ziele erreiche und Projekte erfolgreich umsetzen kann, motiviert mich das sehr. Aber auch der Erfolg der Firma freut mich.

Aus welchem Grund würden Sie bei uns wieder kündigen?

✖ Unprofessionelle Antwort

Wenn das Gehalt für mich nicht mehr stimmt, schließlich möchte ich mal ein Eigenheim kaufen.

✔ Überzeugende Antwort

Ich sehe Arbeit als Leistung und möchte mich daher mit meinen Fähigkeiten einbringen. Sollte meine Arbeit aber nicht mehr gebraucht werden, zB wenn die Aufgabenbereiche neu gestaltet werden, dann würde ich das Unternehmen verlassen.

Stresstest

Wie reagieren Sie auf Stressfragen und unzulässige Fragenstellungen?

Der Personalmanager stellt hier bewusst Stressfragen, um zu ermitteln auf welche Art und Weise Sie antworten. Ziel ist dabei zu erfahren, wie Sie auf unerwartete Fragen und unter hohem Druck reagieren. Mit den Stressfragen werden Ihre Fähigkeiten einer genauen Prüfung unterzogen. Um nicht gleich aus dem Rennen zu sein, sollte man weder kampflustig reagieren noch patzig argumentieren. Es sind aber längst nicht alle Fragen zulässig, denn auch hier gibt es Ausnahmen. So sind jene Fragen nur dann zulässig, wenn die Information für den Arbeitsplatz unabdingbar ist. Ein Beispiel: Arbeiten Sie mit Chemikalien, die einer Schwangerschaft schaden könnten, ist dies ein wesentlicher Faktor und muss daher genau hinterfragt werden.

Warum sollten wir uns unbedingt für Sie entscheiden? Überzeugt haben Sie mich noch nicht!

✖ Unprofessionelle Antwort

Sicherlich gibt es auch andere Bewerber mit Erfahrung im Vertrieb. Da ich Ihnen schon alles erläutert habe, weiß ich auch nicht, was ich noch sagen kann.

✔ Überzeugende Antwort

Da ich langjährige Erfahrung im Vertrieb habe und die Branche sehr gut kenne, sehe ich mich als gewinnbringende Ergänzung für Ihr Verkaufsteam. In meiner vorherigen Position habe ich durch die gezielte Angebotsverfolgung Umsatzsteigerungen erzielt und die Zielvorgaben übertroffen. Diese Erfolge möchte ich auch bei Ihnen realisieren.

Bei Ihrem letzten Arbeitgeber waren Sie nur 6 Monate, wer garantiert mir, dass Sie bleiben?

✖ Unprofessionelle Antwort

Das hatte nichts mit mir zu tun. Ich kam mit dem Chef einfach nicht auf einen gemeinsamen Nenner.

✔ Überzeugende Antwort

Es ist richtig, dass ich bei meinem letzten Arbeitgeber nur 6 Monate tätig war. Allerdings war ich zuvor 5 Jahre in ähnlicher Position bei einem Arbeitgeber tätig. Da das jetzige Unternehmen Insolvenz angemeldet hat, musste ich mich nach einer neuen Anstellung umsehen.

Wie sieht es mit Ihrer Kinderplanung aus?

✖ Unprofessionelle Antwort

Das mit dem Kinderwunsch ist meine Privatsache. Diese Frage ist unzulässig.

✔ Überzeugende Antwort

Bei mir und meinem Partner steht die Karriere an erster Stelle. Deshalb möchte ich die Möglichkeit meine berufliche Entwicklung bei Ihnen voranzutreiben nutzen.

Empfinden Sie diese Stelle nicht als beruflichen Abstieg?

✖ Unprofessionelle Antwort

Am Arbeitsmarkt sind derzeit nur wenige Stellen ausgeschrieben. Es kann schon sein, dass ich überqualifiziert bin, aber vielleicht bekomme ich die Chance für eine Führungsposition.

✔ Überzeugende Antwort

Auch in dieser Stelle werde ich neue und interessante Aufgabenbereiche übernehmen, daher sehe ich dies nicht als Abstieg. Ich war bereits in unterschiedlichen Funktionen tätig und kann mich daher schnell einarbeiten.

Welchen Fehler bereuen Sie?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ich hätte ins Ausland gehen sollen, aber meine Freunde meinten, dass dies unnötig ist und man auch so gut verdienen kann.

✔ Überzeugende Antwort

Ich bin mit meiner beruflichen Entwicklung sehr zufrieden, und bereue keine Entscheidung. Vielleicht wäre es eine Option meine Russisch Kenntnisse künftig weiter auszubauen, um mir auch hier verhandlungssichere Fähigkeit anzueignen. Zu dieser Gelegenheit kam es allerdings in letzter Zeit noch nicht.

Mal ehrlich, hätten Sie Ihr Ziel nicht schneller erreichen können?

✖ Unprofessionelle Antwort

Mit dem Wissen von heute, hätte ich es vermutlich anders gemacht. Außerdem halte ich nichts vom Einschleimen beim Chef nur um befördert zu werden.

✔ Überzeugende Antwort

Ich habe mir meine heutige berufliche Position erarbeitet und auch mein Studium nebenberuflich selbst finanziert. Ich denke, dass ich es richtig gemacht habe. So konnte ich unterschiedliche Aufgabenbereiche kennenlernen und mir einen Überblick über die Geschäftsabläufe in einem Unternehmen verschaffen.

Vorurteile

Wie reagieren Sie auf Vorurteile?

Manche Bewerber haben mit Vorurteilen zu kämpfen, seien es das Alter, die Arbeitslosigkeit oder die Kindererziehung. Sie werden bereits im Vorstellungsgespräch konfrontiert, da dies auch im Alltag möglicherweise ein Thema sein kann. Jetzt heißt es die Vorurteile zu entschärfen und einen gewinnenden Eindruck zu hinterlassen. Dabei sollte man keinesfalls in Grundsatzdiskussionen flüchten, sondern gekonnt argumentieren.

Warum haben Sie so häufig die Unternehmen gewechselt? Anpassungsschwierigkeiten?

✖ Unprofessionelle Antwort

Nicht jedes Unternehmen passt zu einem. Manche davon sind auch insolvent geworden.

✔ Überzeugende Antwort

Ich wäre gerne länger geblieben, aber es lag außerhalb meines Einflusses. Die Wechsel kann ich begründen, denn ein Unternehmen ist insolvent geworden, das andere wurde von einem amerikanischen Konzern mit Stellenabbau übernommen. Heute profitiere ich von meinen Erfahrungen, welche ich in unterschiedlichen Unternehmen gemacht habe. Diese qualifizieren mich letztendlich auch für diese Position.

Das Studium haben Sie vor 6 Monaten beendet und seither keinen Job?

✖ Unprofessionelle Antwort

Jobangebote hatte ich genug, aber ich nehme nicht das nächstbeste, schließlich habe ich einen Hochschulabschluss.

✔ Überzeugende Antwort

Auch ich bin verwundert, dass der Einstieg nicht leichter ist. Zumal ich relevante praktische Erfahrung im Turbinenbau vorweisen kann. Der Arbeitsmarkt hier in der Region ist für Ingenieure eher knapp. Da ich nach meinem Studium bei einem Energieunternehmen für Windkrafttechnik tätig werden wollte, habe ich mich hier gezielt beworben.

Finden Sie nicht, dass Sie in diesem Alter noch zu jung für diese Verantwortung sind?

✖ Unprofessionelle Antwort

Mein Studium habe ich unter der Mindestzeit absolviert und jetzt sagen Sie mir, dass ich zu jung bin – hätte ich denn länger studieren sollen?

✔ Überzeugende Antwort

Mit meinem Masterstudium und den gezielten Schwerpunkten habe ich mich auf die leitende Position vorbereitet. In meiner bisherigen Berufstätigkeit hat auch die Zusammenarbeit mit älteren Kollegen bestens geklappt. Die Projektergebnisse zeigen mir, dass ich als Teamleiter anerkannt werde.

Sie haben ein kleines Kind - was tun Sie, wenn Ihr Kind krank wird?

✖ Unprofessionelle Antwort

Mein Kind war bisher bester Gesundheit. Aber das Chaos möchte ich mir nicht ausmalen.

✔ Überzeugende Antwort

Diese Situation ist bereits vorweg abgeklärt worden, denn meine Mutter und Schwiegereltern können das Kind jederzeit betreuen, sollte es der Fall sein. Bisher war dies allerdings nicht nötig.

Nach 5 Jahren Familienzeit frage ich mich, ob Sie beruflich noch zurechtkommen?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ich glaube, im Sekretariat hat sich nicht viel geändert. Vielleicht ein neues EDV-Programm, aber das bekomme ich auch noch hin.

✔ Überzeugende Antwort

Der ständige Kontakt zu meinen ehemaligen Kollegen war mir immer wichtig. Ich übernahm oftmals Tätigkeiten als Aushilfe und habe mich auch bei Treffen ausgetauscht. Auch meine PC-Kenntnisse habe ich durch regelmäßige Schulungen weiter ausgebaut und bin am aktuellen Stand.

Führungskompetenz

Welchen Führungsstil haben Sie?

Diese Fragen sind nur für jene Bewerber konzeptioniert, die sich auf eine Position mit Führungsverantwortung bewerben. Hier heißt es Führungskompetenzen beweisen, denn entscheidend für das Unternehmen ist, welche Führungsqualitäten Sie mitbringen. Schließlich geht es bei Führungskräften darum, Mitarbeiter zu fördern und Unternehmensziele zu erreichen. Heutzutage wird meist eine persönliche, anerkennende und zielorientierte Führung praktiziert.

Wie sehen Ihre Führungsprinzipien aus?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ich halte Menschlichkeit für sehr entscheidend bei der Mitarbeiterführung. Zu striktes Führungsverhalten verhindert eine flexible Handlungsweise.

✔ Überzeugende Antwort

Meine Führungsprinzipien äußern sich dadurch, dass ich meinen Mitarbeitern klare Zielvorgaben setze, aber bei der Umsetzung Freiheiten lasse. Das schätzen meine Mitarbeiter. Dabei halte es auch für wesentlich, dass man zu seinen Mitarbeitern steht und sich selbst einbringt.

Was schätzen Mitarbeiter an Ihnen und was wird kritisiert?

✖ Unprofessionelle Antwort

Die Frage beantwortet nicht jeder Mitarbeiter gleich, da es immer wieder mal Quertreiber gibt. Aber die meisten sind sicherlich zufrieden mit mir.

✔ Überzeugende Antwort

Mein Team schätzt an mir, dass ich stets beratend und aktiv agiere. Ich lasse die nötigen Freiräume und man kann sich auf mich verlassen. Ich setze erreichbare Ziele, auch wenn ich mich oftmals nach kurzer Zeit nach den Zwischenergebnissen erkundige - da wird manchmal geraunt.

Was war Ihr letzter Konflikt mit einem Mitarbeiter und wie haben Sie diesen gelöst?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ein Querulant im Team und starke Unstimmigkeiten. Auch Gespräche haben nichts geholfen, da musste ich ihn kündigen.

✔ Überzeugende Antwort

Konflikte kommen vor. Wichtig ist, wie man reagiert. Bei der letzten Einstellung hatten wir uns für eine Quereinsteigerin entschieden. Sie meinte die Kollegen würden sie nicht genügend unterstützen und sie fühlte sich den Aufgaben noch nicht gewachsen. Bei einer Teamsitzung wählten wir einen Mitarbeiter, der ihr in der Einschulungsphase unter die Arme greift. Dies hat alles super geklappt.

Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?

✖ Unprofessionelle Antwort

Motivation? Dafür ist doch jeder selbst zuständig.

✔ Überzeugende Antwort

Motiviert ist nur der, der auch weiß was er tut. Ich binde Mitarbeiter daher in von mir entwickelte Konzepte ein. Auch organisiere ich Teammeetings um die Unternehmensziele zu verdeutlichen. Dabei gehe ich auf die Vorgaben zur Zielerreichung ein. Demotiviert wird man meines Erachtens nur, wenn man nicht weiß wofür man seine Arbeit macht.

Wie sichern Sie optimale Mitarbeiter-Ergebnisse?

✖ Unprofessionelle Antwort

Von alleine läuft es meist nicht. Mit ein bisschen unter die Arme greifen wird es.

✔ Überzeugende Antwort

Ich halte es für wichtig, dass im Team die gleichen Ziele fokussiert werden. Mit Zwischenberichten überprüfe ich, ob die Mitarbeiter richtig an die Sache herangehen. So kann ich rechtzeitig eingreifen und die Richtung korrigieren, solle es erforderlich sein. Die Ergebnisse kann ich so optimal sicherstellen.

Haben Sie schon mal jemanden gekündigt? Wie sind Sie vorgegangen?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ja, ich habe schon jemanden gekündigt. Unfeine Sache. Das habe ich kurz und knapp erledigt.

✔ Überzeugende Antwort

Ja, im Rahmen von Umstrukturierungen in den Abteilungen musste ich Mitarbeiter kündigen. Ich habe versucht mit den einzelnen Betroffenen klärende Gespräche zu führen, um die betriebliche Situation zu schildern. Auch erhielten die Mitarbeiter hilfreiche Tipps für Ihre Bewerbungen. Es war keine angenehme Aufgabe, aber ich hatte bei den Betroffenen Verständnis für diese Thematik gefunden.

Wie handeln Sie, wenn ein Mitarbeiter die Zielvorgaben nicht erfüllt?

✖ Unprofessionelle Antwort

Wenn es fremdverschuldete Entscheidungen sind, soll sich ein anderer darum kümmern.

✔ Überzeugende Antwort

Mit Teilzielen kontrolliere ich die Projektfortschritte. So habe ich einen Überblick über die Arbeitsergebnisse und kann schnell reagieren, sollte etwas nicht wie geplant laufen. In so einem Fall ist abzuklären woran es liegt. Schließlich kann es auch an fehlenden Informationen oder Kenntnissen liegen. Sobald ich das in Erfahrung gebracht habe, gehe ich auf den Mitarbeiter zu und bespreche wie er zur Erreichung der Zielvorgaben vorgehen sollte.

Ein erfolgreicher Mitarbeiter möchte entweder mehr Geld, oder er kündigt. Was tun Sie?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ich kann ihm keine Zusage erteilen, denke aber nochmal darüber nach. Ich werde ihm dann klar machen, dass die Zeiten solche Erhöhungen nicht mehr zulassen.

✔ Überzeugende Antwort

Mit einem erweiterten Aufgabengebiet lässt sich eine Gehaltserhöhung durchaus vereinbaren. Allerdings würde ich dem Mitarbeiter die beruflichen Vorteile erläutern, um diesen weiterhin verstärkt an das Unternehmen zu binden.

Wann fallen Ihnen Entscheidungen besonders schwer?

✖ Unprofessionelle Antwort

Ich muss in meiner Position immer zu einer Entscheidung fähig sein.

✔ Überzeugende Antwort

Bei einer unzureichenden Informationsbasis, ist es zwar schwierig eine Entscheidung treffen, aber in dieser Position ist es wichtig sagen zu können wie es weitergeht. Sie können bei mir eine hohe Entschlusskraft voraussetzen.

Fragestellungen

Jetzt sind Sie an der Reihe, welche Fragen haben Sie?

Da es in einem Vorstellungsgespräch nicht nur darum geht Fragen zu beantworten, sondern gemeinsam einen Dialog zu führen, sollten auch Sie einige Fragen einbringen. So zeigen Sie Ihr Interesse an der Stelle und überzeugen – vorausgesetzt Sie stellen die richtigen Fragen – den Personalmanager von Ihrer Passung. Auch hier ist entsprechende Vorarbeit gefragt, um nicht plötzlich irgendetwas aus der Luft greifen zu müssen. Sie können Ihre Notizen und Fragestellungen notieren und zum Vorstellungsgespräch mitnehmen. Dies ist eine sinnvolle Gedankenstütze und hilft Ihnen bei Nervosität.

- **Wie läuft die Einarbeitungsphase ab?**
- **Kann ich meinen Arbeitsplatz sehen?**
- **Wurde die Stelle neu geschaffen, oder war diese zuvor schon besetzt?**
- **Mit welchen Abteilungen werde ich zusammenarbeiten, wie groß ist das Team?**
- **In welchen Zeitaufwand unterteilen sich meine Hauptaufgaben?**
- **Wie viel Reisetätigkeit sieht die Position vor?**
- **Welche Weiterbildungsmöglichkeiten habe ich?**
- **Habe ich Entwicklungsperspektiven innerhalb des Unternehmens?**
- **Werden Überstunden ausgeglichen und ist Gleitzeit möglich?**
- **Welche Urlaubsregelung gibt es?**
- **Wie hoch ist das Gehalt und wie setzt sich dieses zusammen?**
- **Wer ist mein direkter Vorgesetzter, an wen bin ich berichtspflichtig?**

Geschafft!

Geschafft!

Sie haben unser Coaching Programm erfolgreich abgeschlossen und sind bestens auf die verschiedensten Fragen vorbereitet. Das bevorstehende Vorstellungsgespräch soll Ihnen nun keine Bauschmerzen mehr bereiten, denn Sie können Ihr Profil dem Personalmanager nun vermitteln und deutlich machen. Profitieren Sie vom Trainingseffekt und argumentieren Sie mit überzeugenden Aussagen.

Was kommt danach?

Nach dem Vorstellunggespräch ist es ratsam ein kritisches Zwischenfazit zu ziehen. Tun Sie es dem Unternehmen gleich und wägen Sie die dazugewonnen Kenntnisse für sich ab. Das Bauchgefühl alleine sollte hier nicht die Entscheidung treffen, sondern Ihre konzentrierten Überlegungen. Vorschnelle Entscheidungen können schnell bereut und so ausgeschlossen werden. Was hat Sie besonders beeindruckt, wo gehen Sie Kompromisse ein, was stellt für Sie Hindernisse dar? Ziehen Sie Bilanz: Was wird besser, was schlechter und was bleibt unverändert. Denken Sie über die Vor- und Nachteile der neuen Stelle nach und treffen Sie Ihre Entscheidung.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg, richtige Entscheidungen und positive Erlebnisse!
Christina Bertsch & Frank Daxer

Bewerbungsformel²

Ihre Erfolgsformel zum Traumjob

Christina Bertsch & Frank Daxer GbR
Bad Mitterndorf 450
8983 Bad Mitterndorf

www.bewerbungsformel-hoch2.de