



# Bewerbungsprozesse verstehen

## Verstehen von Bewerbungsprozessen, Reflexion des Begriffs Be-Werbung, Tipps für ein erfolgreiches Selbstmarketing

### Kurzbeschreibung

Block	1	Verstehen von Bewerbungsprozessen und Reflexion der Begriffe Be-Werbung und Selbstmarketing	Gruppengespräch
	2	Spaßige Übung: Übertreibung macht anschaulich!	Partnerarbeit, Präsentation
	3	Austausch zu wesentlichen Aspekten des Selbstmarketings	Gruppengespräch

**Dauer ca. 60 Min.**

#### 📌 Materialien

- IB 22.1 Da muss ich durch!
- PB 22.2 Werbeagentur!
- IB 22.3 Ins Rampenlicht!

#### 📁 Vorbereitung

- IB/PB vorbereiten

### 1. Verstehen von Bewerbungsprozessen und Reflexion der Begriffe Be-Werbung und Selbstmarketing

Besprechen Sie mit den Schülerinnen und Schülern als Einstieg folgende Fragen:

- Worum haben Sie sich schon mal beworben?
- Worum werden Sie sich in Zukunft bewerben?

An den zusammengetragenen Antworten wird deutlich, dass Bewerbungsverfahren ein fester Bestandteil jedes Bildungs- und Berufsweges sind. Da jede Schülerin/jeder Schüler noch eine Vielzahl von Bewerbungsprozessen durchlaufen wird, ist es wichtig, frühzeitig zu verstehen, wozu Bewerbungsverfahren dienen, wie diese strukturiert sind und wie man sich optimal darauf vorbereiten kann.

Zur Erläuterung dieser Themen und zur Reflexion der Begriffe Be-Werbung und Selbstmarketing können Sie das IB 22.1 nutzen.

Besprechen Sie, wann und wie Sie im Rahmen der Angebote zur Beruflichen Orientierung Bewerbungskompetenzen gemeinsam einüben werden.

#### 💡 Tipp

Die vertiefte Beschäftigung mit Bewerbungsprozessen bietet sich nach der Durchführung des Workshops 3 an. Diejenigen Schüler/innen, die sich für eine Ausbildung oder ein Duales Studium bewerben möchten, sollten schon möglichst früh entsprechende Angebote erhalten.

- IB 22.1 Da muss ich durch!

### Ergänzende Module

- Stellenanzeigen analysieren (M 23)
- Selbstpräsentation entwickeln (M 24)
- Bewerbungsunterlagen erstellen (M 25)
- Bewerbungsgespräche üben (M 26)
- Assessment-Center kennenlernen (M 27)



Gemeinsam mit den Angeboten zur Selbsterkundung und zum Entdecken der Ausbildungs- und Studienwelt lassen sich mit diesen Modulen alle auf dem IB 22.1 abgebildeten Teilschritte der Bewerbungsprozesse vorbereiten.

## 2. Spaßige Übung: Übertreibung macht anschaulich!

Die folgende Übung greift durch spaßige Übertreibung das Thema Werbung für sich selbst auf. Erläutern Sie den Ablauf:

- Die Schüler/innen arbeiten für die renommierte Werbeagentur ÜBERTREIBUNG MACHT ANSCHAULICH. Diese ist darauf spezialisiert, ihre Kunden an Unternehmen/Institutionen durch meisterliche Werbebotschaften zu vermitteln.
- Zunächst notiert jede Schülerin/jeder Schüler auf dem PB 22.2, bei welchem Unternehmen/welcher Institution sie/er sich vielleicht in Zukunft einmal bewerben möchte.
- Die Werbeagenturen erhalten dann den Auftrag, für je zwei Auftraggeber/innen (Schüler/innen) jeweils einen kurzen persönlichen Werbespot (max. 6 Sätze) zu entwickeln, den diese später persönlich vortragen.
- Im Anschluss findet sich die gesamte Gruppe zusammen. Nacheinander gehen die Schüler/innen nach vorn und erhalten von der jeweiligen Werbeagentur den Text des persönlichen Werbespots. Sie lesen ihn kurz durch und tragen ihn dann spontan, möglichst laut und sehr selbstbewusst vor. Theatralische Übertreibungen sind dabei ausdrücklich erwünscht.

Verdeutlichen Sie die wichtigen Grundregeln dieser Übung:

- Es werden nur positive Eigenschaften und ernstgemeinte Komplimente zur Grundlage genommen!
- Der Text ist ausschließlich positiv und wohlwollend!
- In der Formulierung des Textes sind Übertreibungen unbedingt gewollt!

### Werbespot - Beispiel

Sehr geehrte Damen und Herren,  
ich, Manni Muster, bin der beste Organisator, den dieses Land je hervorgebracht hat. Meine Schulfeste sind legendär, meine Events ein Muss. Immer originell, immer gut geplant, immer ein Erfolg.  
Sollte ich mich entscheiden, bei Ihnen zu arbeiten, werden Sie sich glücklich schätzen. Ihre Messeauftritte und Firmenpräsentationen werden von nun an Ihre Kunden von den Stühlen und Ihre Konkurrenz in den Abgrund reißen. Zögern Sie nicht und bieten Sie mir IHREN Chefsessel an!

#### Lehr-/Lernkultur

Nehmen Sie dem Thema die Regelschwere und machen Sie den Schülerinnen und Schülern Lust darauf, die eigenen Kompetenzen zu zeigen und sich selbst zu bewerben.

Unterstützen Sie die Schüler/innen, sich der Wichtigkeit der eigenen Wirkung gerade im Hinblick auf Bewerbungsprozesse bewusst zu werden. Verweisen Sie in diesem Zusammenhang noch einmal auf die verschiedenen Wahrnehmungsebenen Selbst-, Meta- und Fremdbild (siehe M 2).

- PB 22.2 Werbeagentur!

#### Lehr-/Lernkultur

Diese Übung wird sich in jedem Fall positiv auf die Gruppenstimmung auswirken. Auch wenn die Komplimente übertrieben dargestellt werden, tun sie allen Beteiligten gut.

#### Tipp

Gestalten Sie den Raum hierfür so, dass eine angenehme Atmosphäre für eine spaßige Präsentation entsteht.



Bitte Sie die Schüler/innen nun, sich paarweise zu kleinen Werbeagenturen zusammenzufinden und sich durch Tauschen der Zettel gegenseitig mit der Erstellung der Werbespots zu beauftragen.

Führen Sie im Anschluss an die Partnerarbeit die beschriebenen Präsentationen durch. Dabei sollen die Schüler/innen den Text genau so vorlesen, wie ihn die Werbeagentur vorgegeben hat. Achten Sie darauf, dass dies in einer fröhlichen und wertschätzenden Atmosphäre geschieht und jede/r zum Abschluss einen tosenden Applaus erhält.

Tauschen Sie sich nach der Übung kurz über die gemachten Erfahrungen aus:

- Wie erging es Ihnen mit der Übung?
- Welche Erkenntnisse nehmen Sie, trotz des spaßigen Charakters, für kommende Bewerbungen mit?

### 3. Austausch zu wesentlichen Aspekten des Selbstmarketings

Diskutieren Sie zum Abschluss dieses Moduls wichtige Aspekte des Selbstmarketings. Hierzu können Sie das IB 22.3 nutzen.

Die Schüler/innen sollten dabei verstehen, dass es sich bei den aufgeführten Tipps nicht um abzuarbeitende Punkte für Bewerbungen, sondern um wichtige Aspekte der Persönlichkeitsentwicklung handelt: Wie bin ich und wie möchte ich sein? Was will ich erreichen und was passt zu mir?

Verdeutlichen Sie hierbei auch, dass erfolgreiche Bewerbungsprozesse nicht erst mit der Erstellung von Bewerbungsunterlagen beginnen, sondern die Grundlagen bereits in der Schulzeit gelegt werden:

- Wissen erlangen und Kompetenzen entwickeln (innerhalb und außerhalb der Schule)
- Neugierde zeigen und Interessen entdecken
- Netzwerke aufbauen
- Image pflegen
- Stärken erkennen und weiter ausbauen
- u. ä.

## Schule vernetzt gedacht

### Agentur für Arbeit

- Auf der Homepage der Agentur für Arbeit befinden sich umfangreiche und hilfreiche Informationen zur erfolgreichen Gestaltung von Bewerbungsprozessen ([www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de) > Schule, Ausbildung und Studium).

#### Lehr-/Lernkultur

Für manche Schüler/innen ist der Auftritt vor der Gruppe sicher eine Herausforderung, die etwas Überwindung kostet. Verdeutlichen Sie, dass ein selbstbewusster Auftritt in Bewerbungsverfahren ein Erfolgsfaktor ist und die Schüler/innen dies hier im vertrauten Rahmen üben können.

- IB 22.3 Ins Rampenlicht!

#### Lehr-/Lernkultur

Unternehmen und Institutionen suchen zur Position passende Persönlichkeiten und keine perfekt trainierten Bewerber/innen. Betonen Sie, dass das Entdecken der eigenen Stärken immer eine wichtige Voraussetzung eines guten Bewerbungstrainings ist (siehe M 1 – 6).



- Die Berufsberater/innen können gemeinsam mit Expertinnen und Experten des Arbeitgeberservices der Agentur für Arbeit die Bedeutung und die Abläufe von Bewerbungsprozessen praxisnah schildern.

### Weitere Netzwerkpartner

- Als Einführung in das Thema können Berufstätige, die im Alltag mit der Personalauswahl betraut sind, mit den Schülerinnen und Schülern über die perfekte Bewerberin/den perfekten Bewerber und die häufigsten Bewerbungsfehler diskutieren.

Quellennachweis: Vorhaben „Berufliche Orientierung wirksam begleiten“, Autorin Saskia Wittmer-Gerber in Zusammenarbeit mit dem Ministerium für Schule und Bildung des Landes Nordrhein-Westfalen und der Bundesagentur für Arbeit, Berlin/Düsseldorf 2019



22.1 Infoblatt

Erfolgreiche Bewerbungsprozesse

**Selbsterkundung**

Das kann ich!

**Entdecken der Ausbildungs- und Studienwelt**

Das gibt es!

**Auswahl passender Angebote**

Das passt! Hierfür bewerbe ich mich!

**Erfolgreiches Selbstmarketing**

Ich zeige im Bewerbungsverfahren, dass ich die richtige Kandidatin/der richtige Kandidat für das Angebot bin!

**Durchlaufen von Bewerbungsverfahren**

Bewerbungsunterlagen einreichen  
Bewerbungsgespräche führen  
Assessment-Center absolvieren

**Da muss ich durch!**

Bewerbungsprozesse verstehen

**Erreichen meines persönlichen Ziels**

Ich erhalte eine Zusage!

Das betriebswirtschaftliche Verständnis von Werbung kann Ihnen helfen, genauer zu verstehen, worauf es in Bewerbungsprozessen ankommt:

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHES VERSTÄNDNIS

**Werbung**

Werbung ist der Transport von Werbebotschaften zu einem Produkt über geeignete Werbemittel an eine spezifische Zielgruppe, um einen (verbesserten) Produktabsatz zu erreichen.

ÜBERTRAG AUF BEWERBUNGSVERFAHREN

**Be-Werbung (Werbung für mich selbst)**

Das Wort Werbung enthält bereits den Aspekt der Eigenwerbung. Um zu zeigen: Ich bin genau die richtige Kandidatin/der richtige Kandidat (Werbebotschaft), wende ich mich an die jeweiligen Entscheider/Innen (Zielgruppe). Dazu versende ich professionelle Bewerbungsunterlagen und stelle mich ggf. in Auswahlgesprächen oder Assessment-Centern (Werbemittel) vor. Die verantwortlichen Personen entscheiden nach meiner Be-Werbung, ob das Angebot für sie lukrativ ist und ob sie mir eine Zusage erteilen (meine Arbeitskraft einkaufen). Wenn ja, habe ich mich erfolgreich beworben.

**Selbstmarketing**

Selbstmarketing überträgt die Erkenntnisse aus der erfolgreichen Vermarktung von Produkten auf die eigene Person. Beim erfolgreichen Selbstmarketing geht es nicht um das Vortauschen von Produkteigenschaften, sondern darum, die eigenen Stärken und Talente im Rahmen von Bewerbungsprozessen optimal zur Geltung zu bringen.



22.2

**Portfoliobogen**  
Name, Datum:



1. Aufgabe Auftraggeber/in: Notieren Sie hier ein Unternehmen oder eine Institution, bei dem oder der Sie sich vorstellen können, sich künftig einmal zu bewerben. Geben Sie das Blatt anschließend an Ihre Werbeagentur zur Entwicklung eines maßgeschneiderten Werbespots weiter.

Ich bewerbe mich bei:

2. Aufgabe Werbeagentur: Sie gehören zum Team der Werbeagentur ÜBERTREIBUNG MACHT ANSCHAUlich. Ihre Auftraggeberin/Ihr Auftraggeber beauftragt Sie damit, einen kurzen persönlichen Werbespot zu entwickeln, den sie/er später persönlich einspricht. Notieren Sie dazu zunächst drei positive Eigenschaften der Auftraggeberin/des Auftraggebers, die Sie zur Grundlage Ihres Werbespots machen wollen. Entwickeln Sie anschließend einen kurzen Text in der Ich-Form (ca. 6 Sätze) und schreiben ihn gut leserlich auf!

Namen Mitarbeiter/innen der Werbeagentur:

Diese besonders positiven Eigenschaften hat unsere Auftraggeberin/ unser Auftraggeber:

**Unser Werbespot:**

**22.3** Infoblatt**Ins Rampenlicht!**Bewerbungsprozesse  
verstehen

**Erfolgreiches Selbstmarketing** bedeutet zu zeigen, wer man ist und was man kann. Hierzu einige Tipps:

**Lernen Sie sich selbst gut kennen!**

Nur so können Sie Ihre Stärken gezielt einsetzen und an Ihren Schwächen arbeiten.

**Definieren Sie Ziele!**

Was wollen Sie wirklich erreichen? Definieren Sie Meilensteine und verlieren Sie Ihre Ziele nicht aus den Augen. Ziehen Sie zwischendurch Bilanz und überprüfen Sie immer wieder selbstkritisch, ob Sie noch auf dem richtigen Weg sind.

**Bleiben Sie Sie selbst!**

Es ist Ihr Leben. Verbiegen Sie sich nicht und versuchen Sie nicht, es nur den anderen recht zu machen.

**Vertreten Sie Ihre Meinung, auch wenn diese nicht allen gefällt!**

Das heißt auch, sich eine Meinung zu bilden. Setzen Sie sich mit wichtigen Themen auseinander, beziehen Sie Stellung und gestalten Sie unsere Gesellschaft entlang Ihrer persönlichen Überzeugungen mit.

**Achten Sie auf Ihr Image!**

Achten Sie auf Ihren Ruf und sorgen Sie dafür, dass er positiv ist. Angemessenes Verhalten, passende Kleidung und eine ordentliche Arbeitsweise sind dabei hilfreich. Verhalten Sie sich auch im Internet wie im wahren Leben und achten Sie darauf, dass Sie nicht durch unglückliche Kommentare oder Fotos in Verruf geraten. Sprechen Sie nicht schlecht über andere, lassen Sie sich nicht zu Lästereien hinreißen.

**Pflegen Sie einen höflichen Umgang!**

Auch wenn es altertümlich erscheint: Gute Manieren sind ein wichtiger Erfolgsfaktor.

**Seien Sie gut in dem, was Sie tun!**

Geben Sie sich nicht mit Halbheiten zufrieden. Setzen Sie hohe Maßstäbe und erfüllen Sie sie. Erfolg haben heißt auch, großen Einsatz zu zeigen. Anstrengungen zahlen sich immer aus.

**Zeigen Sie, was Sie können, und loben Sie sich selbst!**

Wenn Sie etwas geleistet haben, sprechen Sie darüber. Nicht aufdringlich und übertrieben, aber ehrlich und stolz. Nur so erfahren wichtige Entscheider/innen von Ihnen. Aber: Bleiben Sie kollegial! Stellen Sie Teamleistungen auch als Teamleistungen heraus und profilieren Sie sich nicht auf Kosten anderer.

**Bauen Sie ein Netzwerk auf und pflegen Sie es!**

Suchen Sie Menschen, die Sie auf Ihrem Weg unterstützen können. Geben Sie selbst auch Unterstützung, wo Sie können. Gemeinsam erreichen alle mehr.

**Denken Sie positiv!**

Alles wird gut gehen. Und wenn einmal nicht, werden Sie aus jeder Niederlage etwas lernen, das Sie weiterbringt.

**Nutzen Sie jede Gelegenheit!**

Wenn sich Chancen bieten, zögern Sie nicht, und wenn Herausforderungen kommen, stellen Sie sich ihnen. Sie werden daran wachsen und neue Türen werden sich öffnen.

**Glauben Sie an sich!**

Sie bringen Einsatz und werden damit Erfolg haben. Punkt.