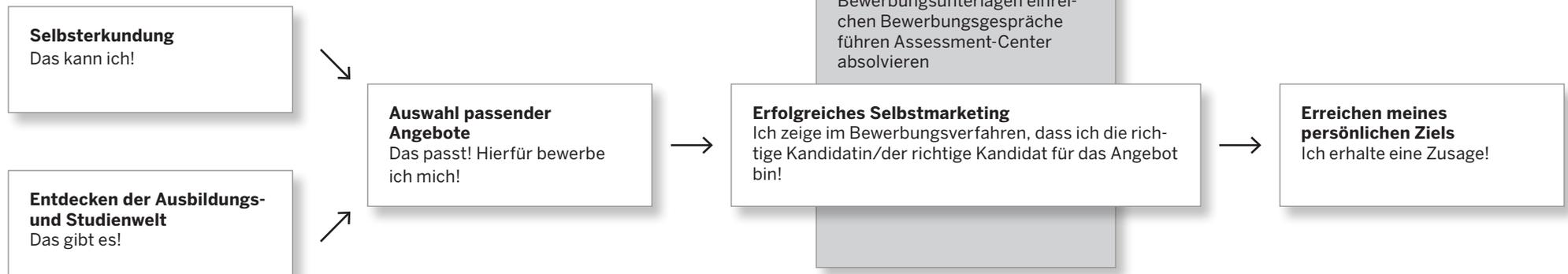


22.1 Infoblatt

Erfolgreiche Bewerbungsprozesse



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 Bewerbung enthält bereits den Aspekt der Eigen-Werbung. Um zu zeigen: Ich bin genau die richtige Kandidatin/der richtige Kandidat! (Werbebotschaft), wende ich mich an die jeweiligen Entscheider/innen (Zielgruppe). Dazu sende 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 Vortäuschen von Produkteigenschaften, sondern darum, die eigenen Stärken und Talente im Rahmen von Bewerbungsprozessen optimal zur Geltung zu bringen.

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/unsere Auftraggeber:

Unser Werbespot:

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.