



**lich willkommen
und
Guten Abend,
liebe FreundInnen
der Jobfindung und Karriere Planung**



**Mein Name ist
Ernst-Wilhelm Schmidt**



**Mein Name ist
Ernst-Wilhelm Schmidt**

**Seit 1992 habe ich 10 Jahre
Menschen, Teams und Unter-
nehmen als interner und externer
Beziehungsmanager beraten.**



**Mein Name ist
Ernst-Wilhelm Schmidt**

**Seit 1992 habe ich 10 Jahre
Menschen, Teams und Unter-
nehmen als interner und externer
Beziehungsmanager beraten.**

Seit 2002 bin ich **KarriereMarshal**



**Mein Name ist
Ernst-Wilhelm Schmidt**

**Seit 1992 habe ich 10 Jahre
Menschen, Teams und Unter-
nehmen als interner und externer
Beziehungsmanager beraten.**

Seit 2002 bin ich **KarriereMarshal**

**Seitdem coache ich erfolgreich
Menschen mit professionellen
Marketingmethoden**



**Mein Name ist
Ernst-Wilhelm Schmidt**

**Seit 1992 habe ich 10 Jahre
Menschen, Teams und Unter-
nehmen als interner und externer
Beziehungsmanager beraten.**

Seit 2002 bin ich **KarriereMarshal**

**Seitdem coache ich erfolgreich
Menschen mit professionellen
Marketingmethoden**

JobFindungsMarketing

Bist Du bereit?

Lass uns beginnen

Das Fachgespräch vs Vorstellungsgespräch



Du hast folgendes hinterlassen:

💣 eine aussagekräftige und individuelle Image Broschüre,

Du hast folgendes hinterlassen:

- 💣 eine aussagekräftige und individuelle Image Broschüre,
- 💣 einen außergewöhnlich informativen Folder,

Du hast folgendes hinterlassen:

- 💣 eine aussagekräftige und individuelle Image Broschüre,
- 💣 einen außergewöhnlich informativen Folder,
- 💣 einen nutzbringenden Eindruck,

Du hast folgendes hinterlassen:

- 💣 eine aussagekräftige und individuelle Image Broschüre,
- 💣 einen außergewöhnlich informativen Folder,
- 💣 einen nutzbringenden Eindruck,
- 💣 die Vorstellung eines kompetenten Leistungserbringer.

Du hast folgendes hinterlassen:

- 💣 eine aussagekräftige und individuelle Image Broschüre,
- 💣 einen außergewöhnlich informativen Folder,
- 💣 einen nutzbringenden Eindruck,
- 💣 die Vorstellung eines kompetenten Leistungserbringer.

Wird Deine Erwartung bestätigt ???

Du bist kein Produkt!

Also verkauf Dich nicht!!!!!!!!!!!!

Du bist kein Produkt!

Also verkauf Dich nicht!!!!!!!!!!!!

Du bittest um keinen Job.

Du bist kein Produkt!

Also verkauf Dich nicht!!!!!!!!!!

Du bittest um keinen Job.

Du bietest Deine Qualifikationen an.

Du bist kein Produkt!

Also verkauf Dich nicht!!!!!!!!!!!!

Du bittest um keinen Job.

Du bietest Deine Qualifikationen an.

Also stelle Deinen Nutzen dar!

Mach das Vorstellungsgespräch

Mach das Vorstellungsgespräch zu Deinem Fachgespräch.

Das Fachgespräch

Dramaturgie

Dramaturgie

Zeitlich begrenzter Handlungsablauf

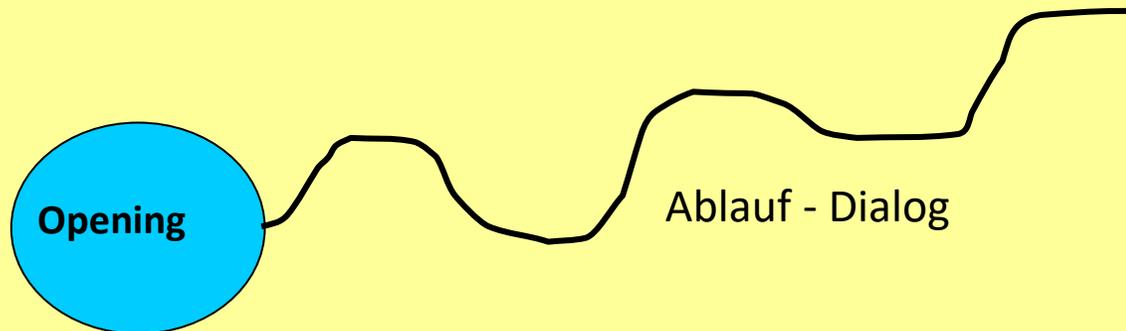
Dramaturgie

Zeitlich begrenzter Handlungsablauf

Opening

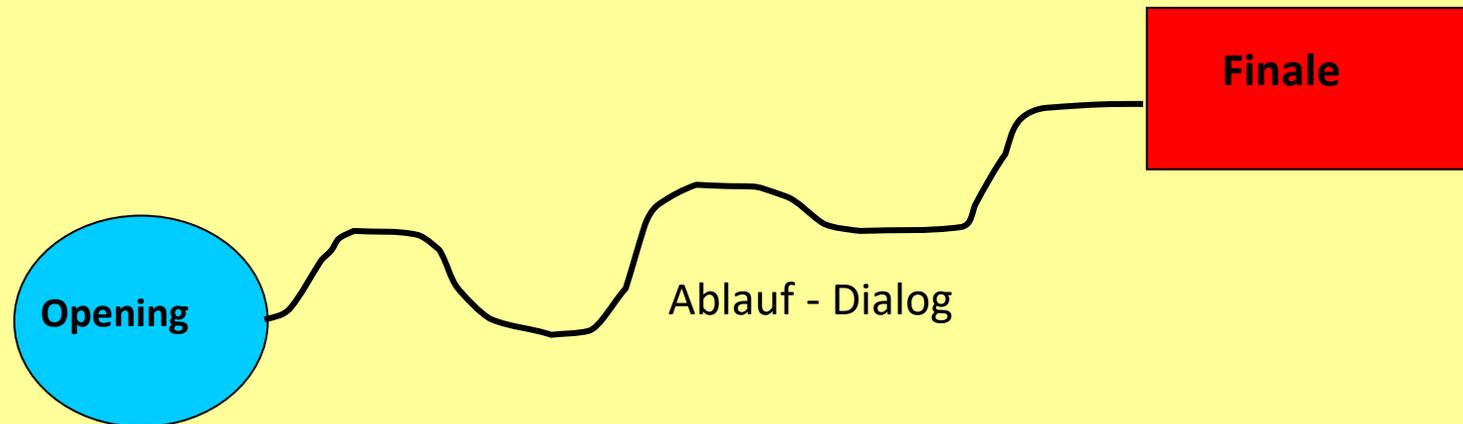
Dramaturgie

Zeitlich begrenzter Handlungsablauf

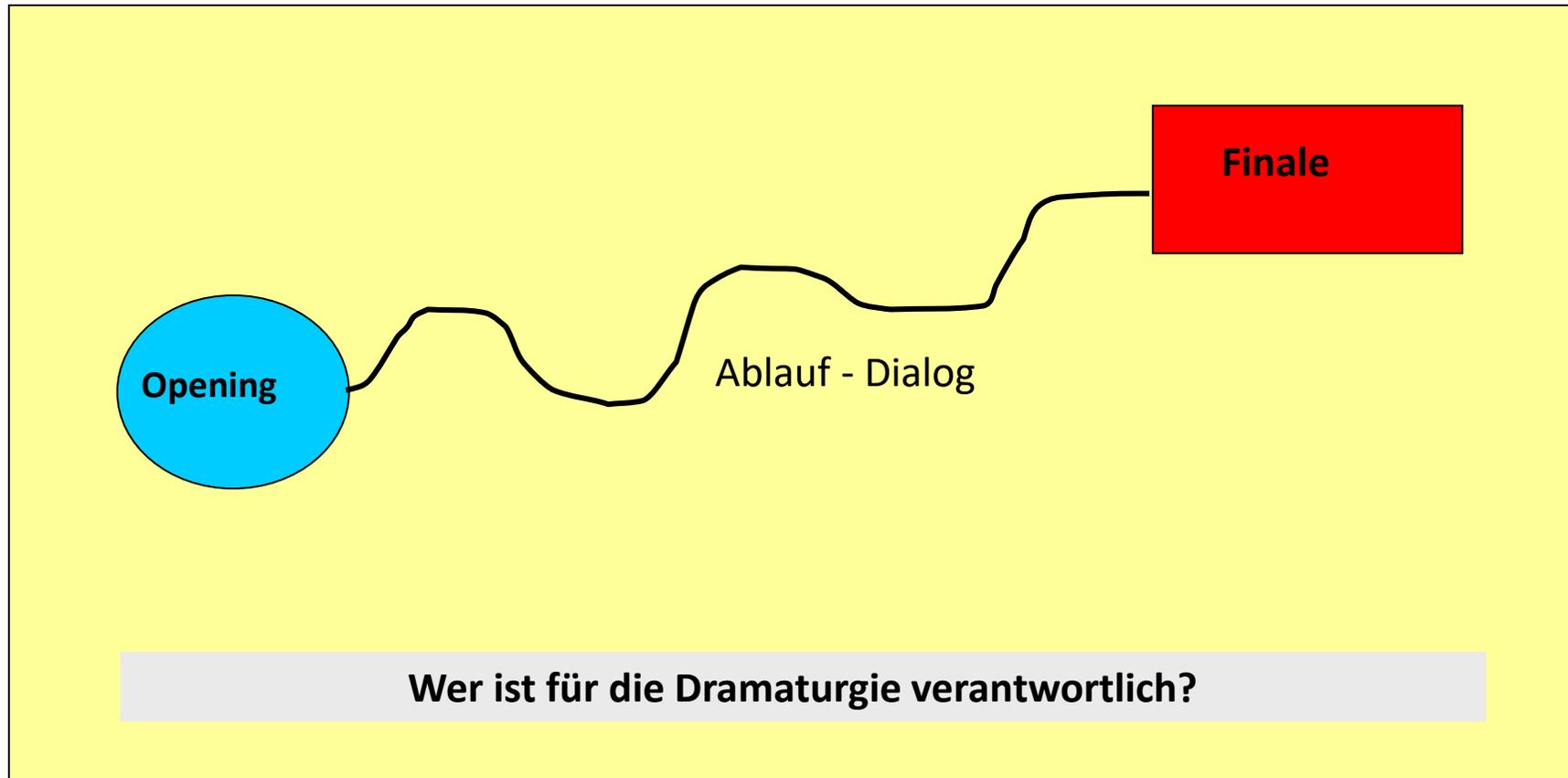


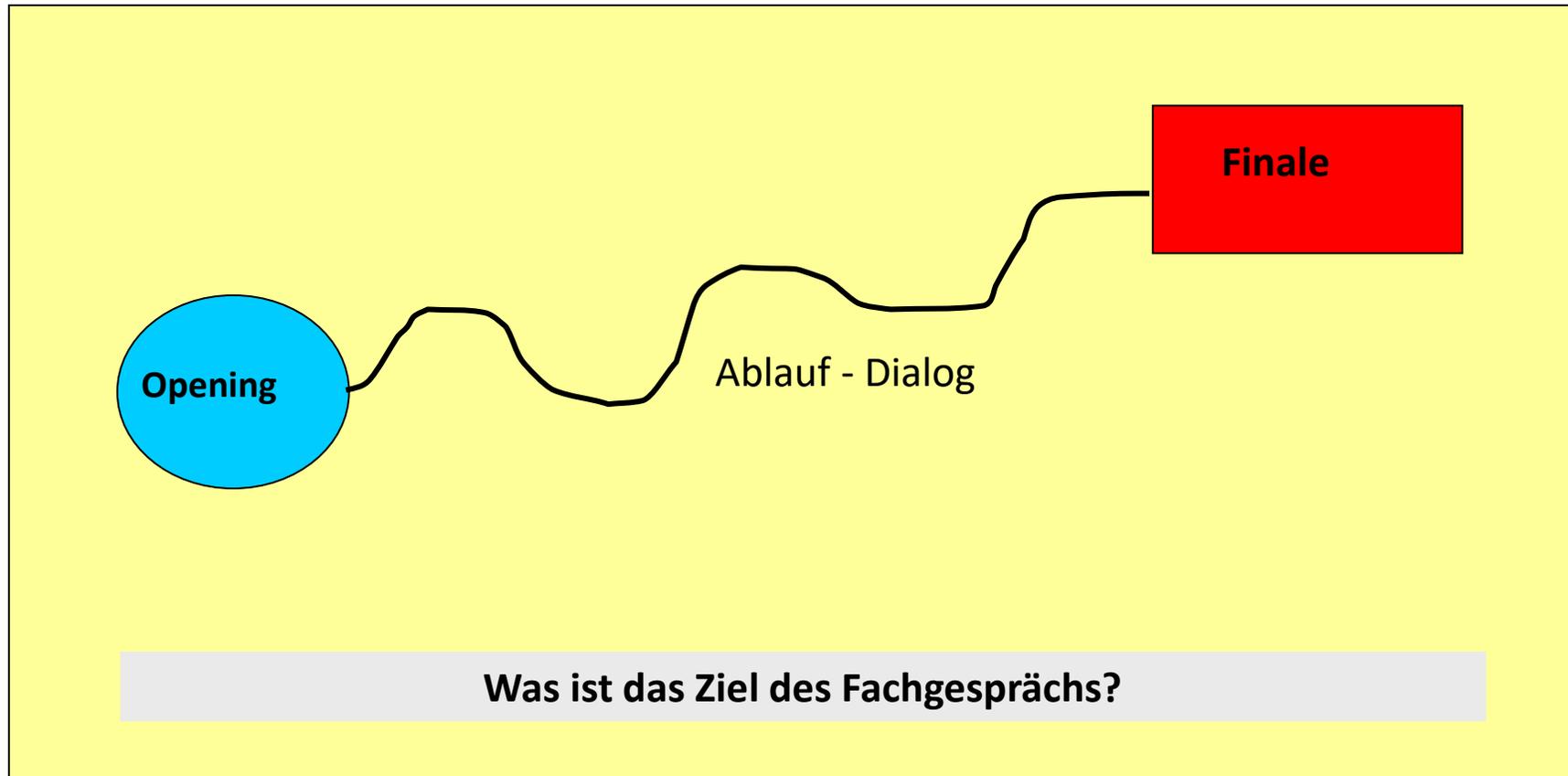
Dramaturgie

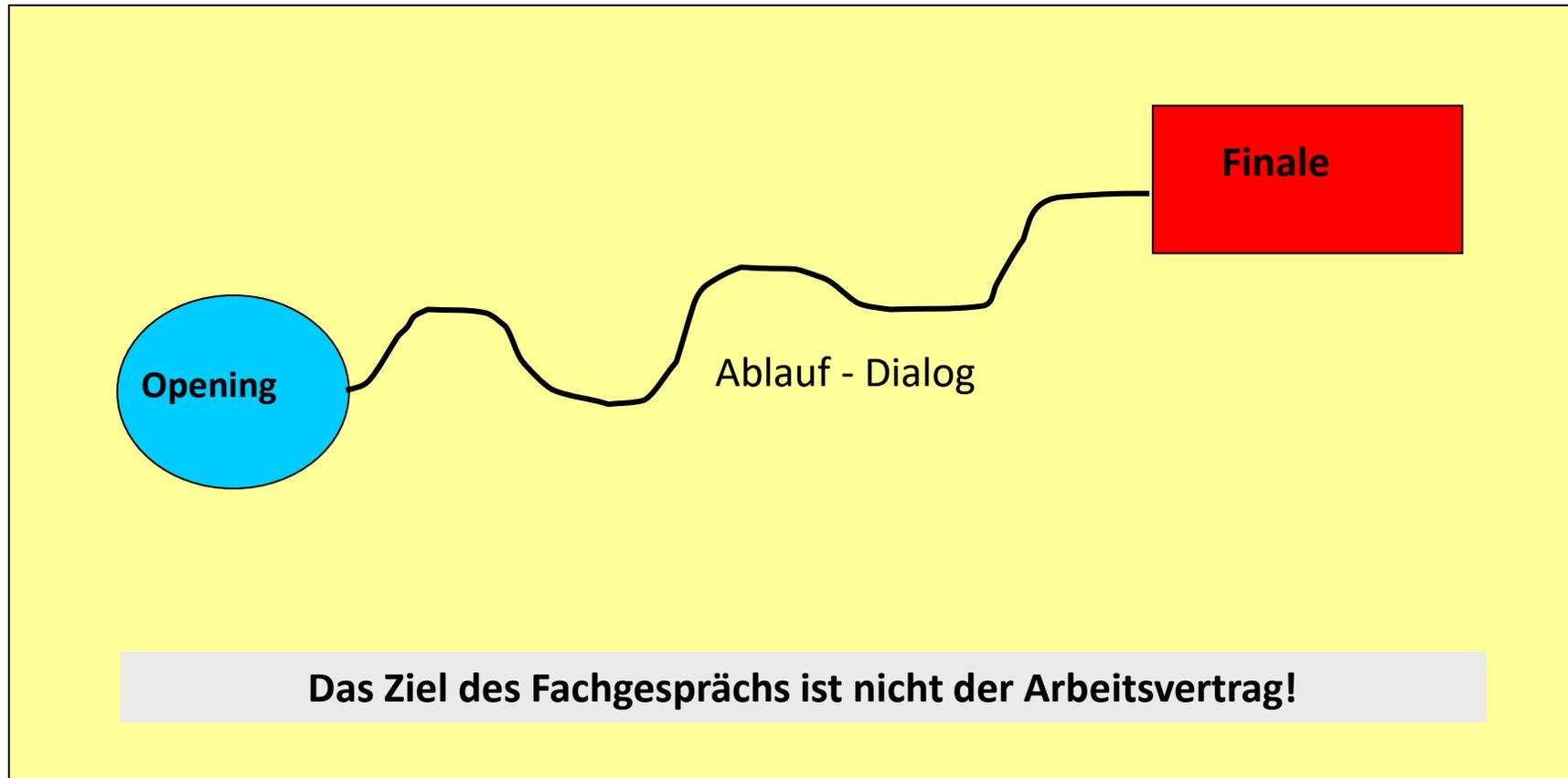
Zeitlich begrenzter Handlungsablauf

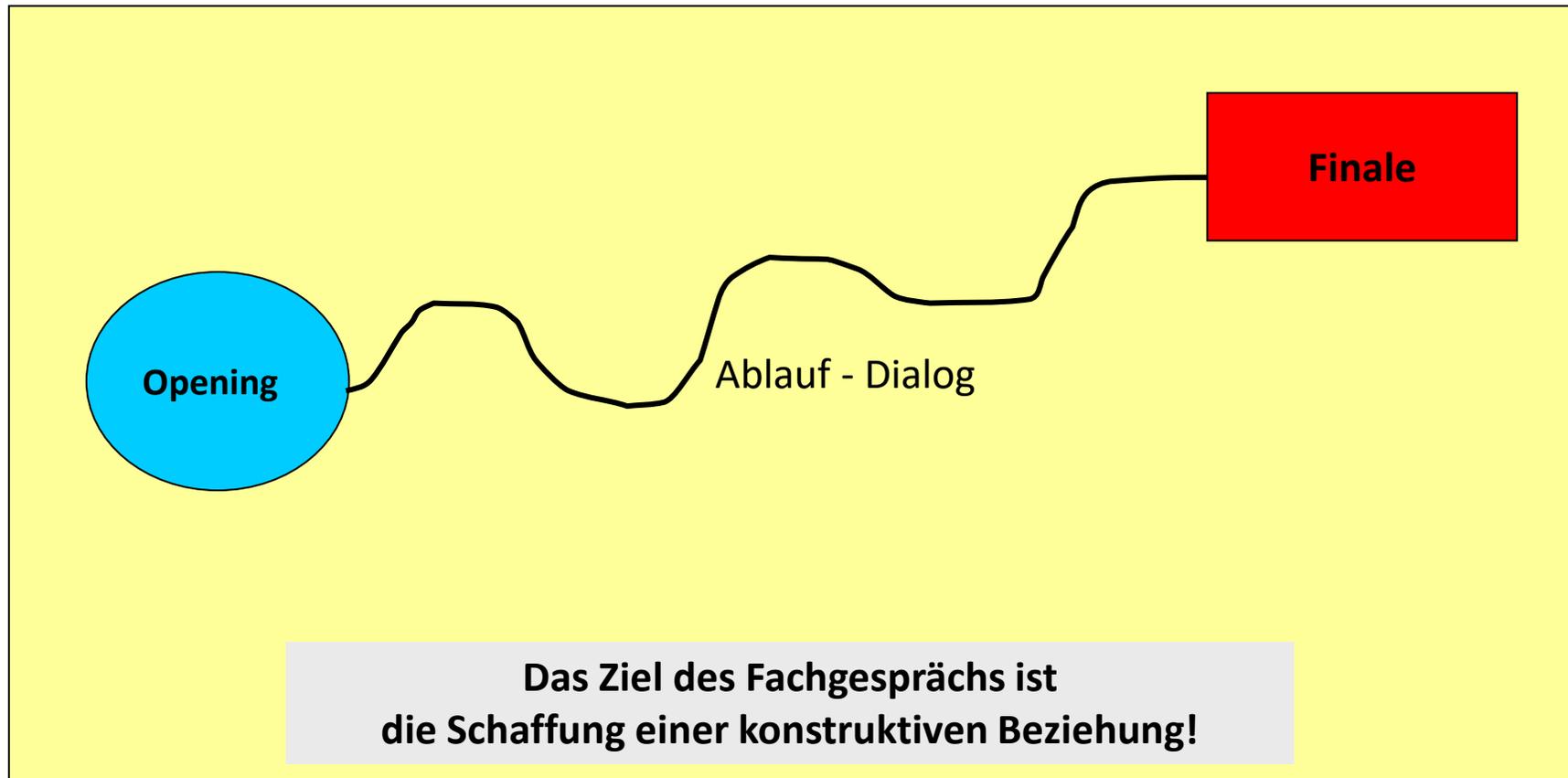


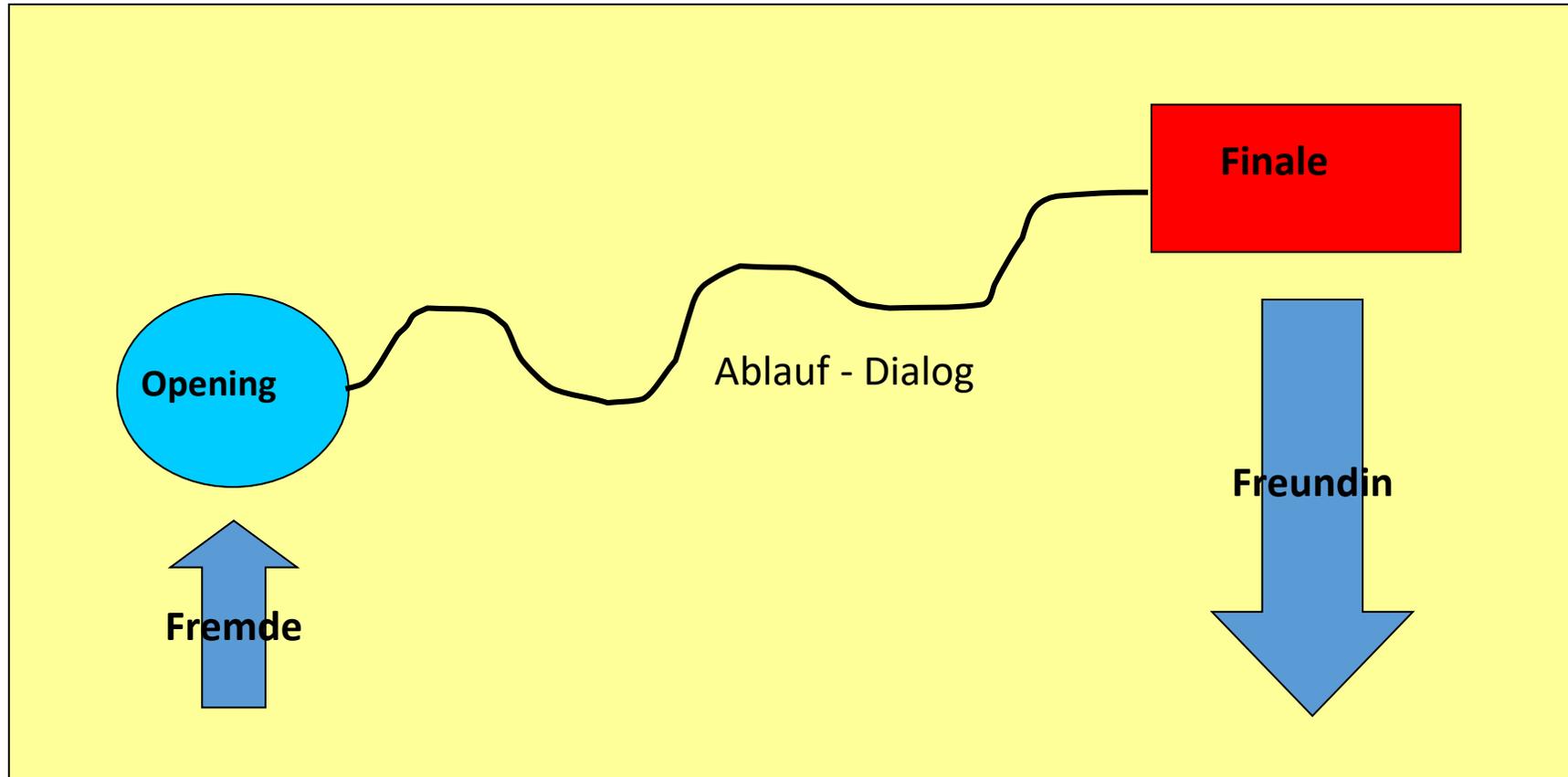




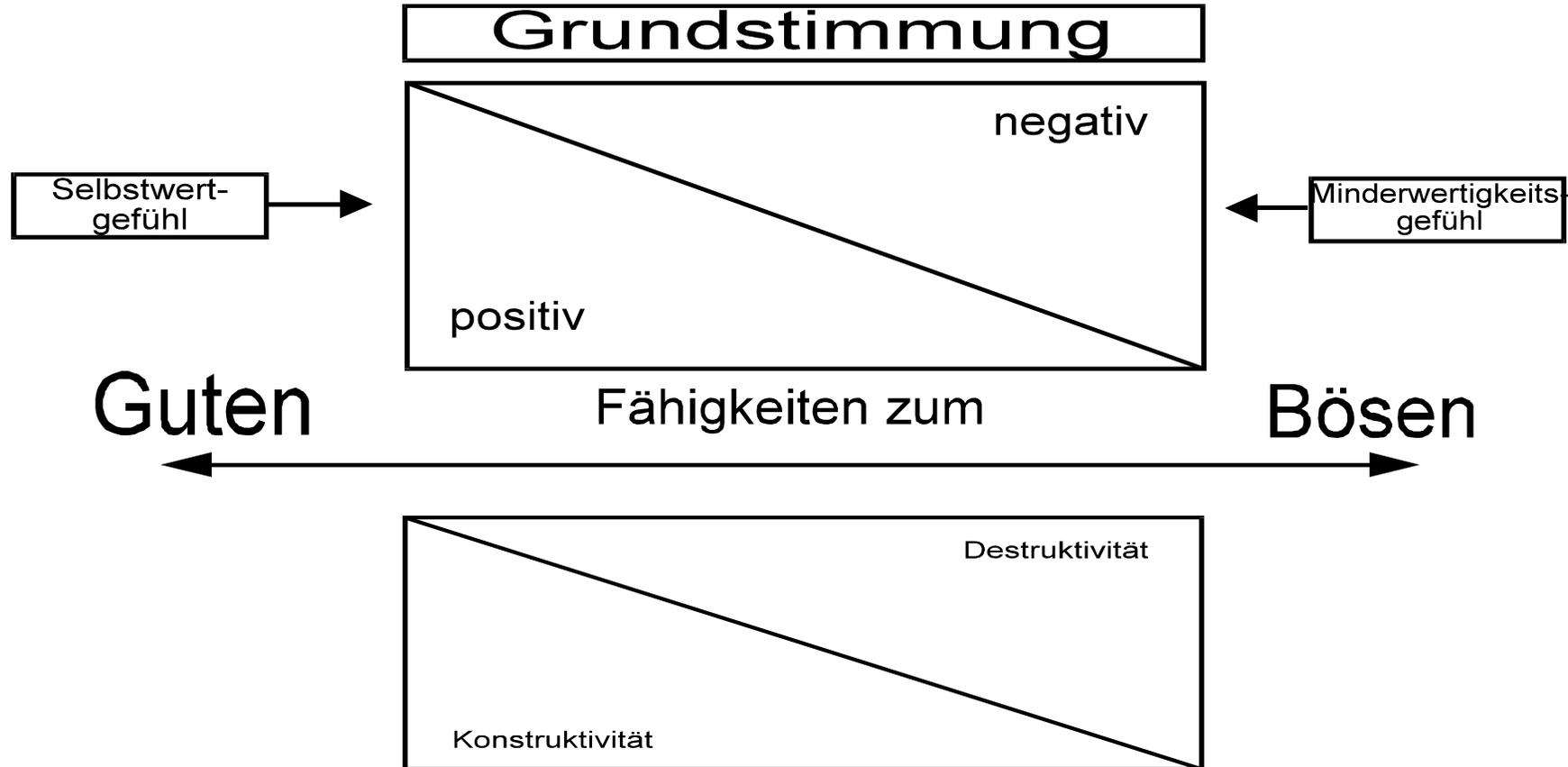








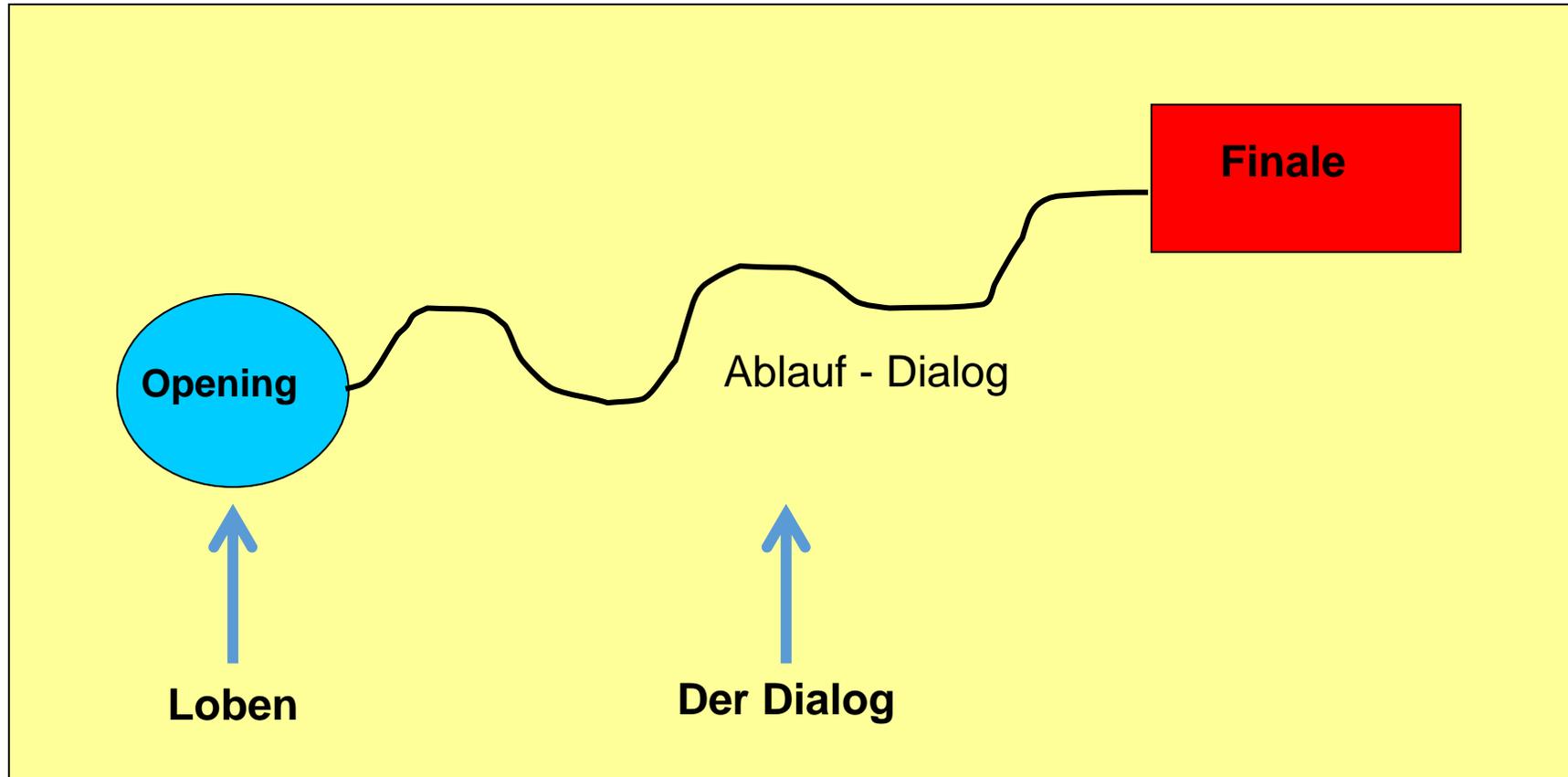
Mach das Vorstellungsgespräch zu Deinem Fachgespräch



Das wichtigste Lob?

Das wichtigste Lob?

Die Nennung des Namens!



Du hast Dir nach folgenden Kriterien
ein Unternehmen ausgewählt.

Du hast Dir nach folgenden Kriterien
ein Unternehmen ausgewählt.

wer bist Du!

>> PERSÖNLICHKEIT <<

Du hast Dir nach folgenden Kriterien
ein Unternehmen ausgewählt.

wer bist Du!
was kannst Du!

>> PERSÖNLICHKEIT <<
>> QUALIFIKATION <<

Du hast Dir nach folgenden Kriterien
ein Unternehmen ausgewählt.

wer Du bist!

was Du kannst!

was begeistert Dich!

>> PERSÖNLICHKEIT <<

>> QUALIFIKATION <<

>> TALENT <<

Du hast Dir nach folgenden Kriterien ein Unternehmen ausgewählt.

wer Du bist!

was Du kannst!

was begeistert Dich!

wem kannst Du dabei helfen!

>> PERSÖNLICHKEIT <<

>> QUALIFIKATION <<

>> TALENT <<

>> VERANTWORTUNG <<

Du hast Dir nach folgenden Kriterien ein Unternehmen ausgewählt.

wer Du bist!

was Du kannst!

was begeistert Dich!

wem kannst Du dabei helfen!

was wird sich dadurch ändern

>> PERSÖNLICHKEIT <<

>> QUALIFIKATION <<

>> TALENT <<

>> VERANTWORTUNG <<

>> SINN <<

Du bist keine wandelnde Stellenbeschreibung!

Du bist kein kleines Rädchen im Getriebe!

Egal in welchem Beruf Du tätig bist.

- Du hast Talent für Deinen Beruf,
- Du bist begeistert von Deiner Tätigkeit,
- Du übernimmst Verantwortung für Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten und Kollegen.
- Du hinterfragst, initiiert, veränderst und verbesserst Deine beruflichen Aufgaben sinnvoll.

Erklärung des Lebenslaufs:

Auf die Frage „Was haben Sie bisher gemacht?“ sollte jeder mit einer Aussage über seine persönliche Verantwortung antworten – und nicht mit einer Stellenbezeichnung.

Erklärung des Lebenslaufs:

Auf die Frage „Was haben Sie bisher gemacht?“ sollte jeder mit einer Aussage über seine persönliche Verantwortung antworten – und nicht mit einer Stellenbezeichnung.

Ich habe in der vorherigen Firma Aufgaben delegiert, Mitarbeiter motiviert, Projekte organisiert.

Erklärung des Lebenslaufs:

Auf die Frage „Was haben Sie bisher gemacht?“ sollte jeder mit einer Aussage über seine persönliche Verantwortung antworten – und nicht mit einer Stellenbezeichnung.

Projekt: Aufgabe
Maßnahmen
Ergebnis

Projekt:

Aufgabe

Kompletter Neuaufbau eines Büros in Berlin (Vertriebsgebiet Ostdeutschland).

Maßnahmen

Auswahl und Einstellung der Mitarbeiter.

Theoretische und praktische Ausbildung und Einarbeitung von 2 Hochschulabsolventen in die Tätigkeit eines Vertriebsrepräsentanten und eines Vertriebsleiters.

Leitung des Büros.

Ergebnis

Absatzstarkes und kundenorientiertes Vertriebsteam.

Was ist Ihre Schwäche:

Der Wert dieser Frage im Vorstellungsgespräch für die Besetzung der Stelle ist gleich null.

Die „beste“ Antwort auf Stärken/Schwächen ist die Erkenntnis, dass diese beiden eng beieinander liegen - unsere größten Stärken können zu unseren größten Schwächen werden, wenn wir nicht aufpassen. Diese Erkenntnis im Einstellungsgespräch zeigt Reife und gutes Selbstverständnis, beides gewünschte Qualitäten.

Deine Fragen, Deine Qualifikation



Nenne bitte eine Qualifikation, mit der Du einem Unternehmen nutzen kannst.

Nenne bitte eine Qualifikation, mit der Du einem Unternehmen nutzen kannst.

Welche Probleme würden entstehen, wenn diese Qualifikation nicht zum Einsatz käme?

Nenne bitte eine Qualifikation, mit der Du einem Unternehmen nutzen kannst.

Welche Probleme würden entstehen, wenn diese Qualifikation nicht zum Einsatz kämen?

Formuliere Fragen an den Gesprächspartner, die ihn das Problem und deine Qualifikation erkennen lassen.

Bringe 3 wesentliche Maßnahmen zur Anwendung:

1. Zeige Interesse.
2. Erkenne das Problem.
3. Erfrage die Lösung.
4. Verdeutliche Deine Qualifikation.

z.B. dein Arzt

Meine Qualifikation

Ich bin ein eloquenter und tatkräftiger Beziehungsmanager für interne und externe Unternehmensprozesse und Sorge für Neukunden und bin dafür verantwortlich, das sich Kunden zu wertvollen Stammkunden entwickeln.

Zeige Interesse.

Was macht das?

Wie funktioniert das?

Wo wird das eingesetzt?

Das Problem:

Was würde passieren, wenn meine Qualifikation als Kundenmarketer im Unternehmen nicht zum Einsatz käme?

Die Antwort:

- Überhöhte Kosten für die Neukundenakquise.
- Eindeutige Vernachlässigung der Stammkunden.
- Enormer Vertrauensverlust bei der Kundschaft.
- Sinkendes Kaufvolumen.
- Grobe Vernachlässigung des Customer Lifetime Value.
- Fehlender After Sales Service.

Erkenne das Problem und erfrage die Lösung.

Frage

Wer kauft so etwas?

Wie kommt ihr an die Kunden ran?

B2B oder B2C?

Wie groß ist die Haltbarkeit?

Warum keine Lebensgarantie?

**Würden mehr Kunden über eine entsprechende
Garantieleistung kaufen?**

**Was hindert die Firma daran, diese Garantieleistung zu
gewähren?**

Antwort

Afrikanische Länder

Datenbanken

Zu 80 % B2B, der Rest B2C

Garantie 1 Jahr auf die und die Teile

Geht nicht, ist nicht vorgesehen

Ja, glaube schon

Die Zulieferer etc.

Bisher noch kein Wort über Kundenmarketing oder CRM oder CLV

Wird das mit entsprechendem Service kompensiert?

**Wird ein Wartungsplan angeboten mit zusätzlichen
Serviceleistungen?**

**Welchen Zusatznutzen bieten Sie ihren Kunden über das
Produkt hinaus?**

Die üblichen Wartungsarbeiten.

Darüber haben wir schon einmal nachgedacht.

Sie bekommen einen regelmäßigen Newsletter.

KARRIEREMARSHAL.DE

authentisch kreativ leidenschaftlich

**So verbesserst Du Deine Chancen
beim Vorstellungsgespräch.**

Das Finale

interaktiver Lernspaß für die erfolgreiche KarrierePlanung und JobFindung

**Bedanke Dich noch in der Situation
des formellen Gesprächsrahmens.**

Bedanke Dich noch in der Situation des formellen Gesprächsrahmens.

Nenne Beziehungssituationen, die Du für das Finale benennen könntest:

Entwickle Verabschiedungssätze, die auf das Gespräch Bezug nehmen.

**Das wichtigste Gebot
beim Vorstellungsgespräch.**

Schreibe nach jedem Gespräch
noch am selben Abend

**Das wichtigste Gebot
beim Vorstellungsgespräch.**

Schreibe nach jedem Gespräch
noch am selben Abend

eine DankesMail

**Das wichtigste Gebot
beim Vorstellungsgespräch.**

Schreibe nach jedem Gespräch
noch am selben Abend

eine DankesMail

und schicke sie spätestens
am nächsten Morgen ab.

"Das Verhalten ist alles entscheidend"

sagt Michael Hartmann, Soziologe und Eliteforscher an der Technischen Universität Darmstadt.

Schon beim Betreten eines Raumes senden Bewerber Signale aus, die verdeutlichen: Ich komme da her, wo ihr auch herkommt.

Das zeige sich in der Sprache, dem Umgang mit Macht,

vor allem aber in einer Selbstverständlichkeit im Auftreten.

"Das Verhalten ist alles entscheidend,,

**Mache Dein
Vorstellungsgespräch
zu
Deinem Fachgespräch.**

Du hast Fragen?
zu
Finanzierung oder
Förderung
oder zum
JobFindungs-
Marketing?



Vielen Dank liebe JobFinderInnen!

Bitte denkt an folgende wichtige Maßnahmen:

- ✓ **Bewerte** das Webinar.
- ✓ **Empfehle mich** bei Deinen **Freunden!**

>>> RufMichAn 04203 748 449 <<<