



© Clerkenwell/Stockbyte/Getty Images

Die professionelle Bewerbung – Erfolg mit perfekten Unterlagen

Mit erfolgreichen Musterbeispielen

- Marketing in eigener Sache
- Wirksame Bewerbungsstrategien
- Telefon und Netzwerke sinnvoll nutzen
- Die perfekte Bewerbungsmappe
- Alles zur Online-Bewerbung

Hesse/Schrader

Erfolg haben. Mensch bleiben.

Inhaltsverzeichnis

Erfolgreich bewerben in schlechten Zeiten 3

Marketing in eigener Sache

Produktanalyse: Was haben Sie zu bieten? 3

Marktanalyse

Tageszeitungen, Fachzeitschriften, Internet 5

Networking 6

Mit dem Telefon zum Erfolg 6

Die schriftliche Bewerbung

Vollständige Unterlagen 8

Das Anschreiben 9

Der Lebenslauf 11

Das Foto 14

Die Dritte Seite 15

Checkliste 17

Bewerbung per Mausclick

Die E-Mail-Bewerbung 18

Das elektronische Anschreiben 18

Attachments - Was hängt wer, wie, wo am besten an? 18

Das Online-Bewerbungsformular 20

Worauf Sie beim Ausfüllen achten sollten 20

Sicherheit bei Online-Bewerbungen 21

Die Bewerbungs-Homepage 22

Erfolgreiche Musterbewerbungen

So wird's gemacht ... 29

Wenn Sie Ihre Bewerbungsunterlagen vom Experten prüfen lassen möchten 59



Erfolgreich bewerben in schlechten Zeiten



© khz/Shutterstock

**Sie brauchen einen neuen Job?
Oder Sie wollen sich beruflich einfach neu orientieren?**

Keine leichte Aufgabe in Zeiten steigender Arbeitslosenzahlen. Um jeden neuen Job konkurrieren Sie mit einer Vielzahl anderer, meist gut qualifizierter Bewerber. Deshalb gilt es gerade jetzt, mit einer gut durchdachten Bewerbungsstrategie und perfekten Unterlagen zu überzeugen. Denn eines ist sicher:

Mit dem klassischen Dreierschritt Stellenanzeigen lesen, Bewerbungsunterlagen losschneiden und Vorstellungsgespräche führen, werden Sie kaum noch erfolgreich sein.

Wer sich am hart umkämpften Arbeitsmarkt durchsetzen möchte, muss umdenken. Sind Sie Arbeitnehmer oder Unternehmer? Unternehmer – das sind doch die, für die Sie arbeiten? Nicht unbedingt. Am (Arbeits-) Markt verkaufen Sie Ihre Leistungsfähigkeit, Ihr Können, Ihre Fertigkeiten und Ihre (Arbeits-) Zeit. Als Marketing Profi in eigener Sache analysieren Sie den Markt und die Möglichkeiten, finden den passenden Kunden für sich und überzeugen ihn von Ihrer Dienstleistung mit der richtigen „Kampagne“. Denn als „Arbeitnehmer“ sind Sie nichts anderes als ein „Unternehmer“, der seine Arbeitskraft und seine Kompetenzen an den Arbeitgeber verkauft.

Marketing in eigener Sache

Produktanalyse

Was haben Sie zu bieten?

Wer etwas verkaufen will, muss sich erst einmal darüber im Klaren sein, was er eigentlich zu bieten hat und mit wem er am besten ins Geschäft kommen möchte. Damit geht jedoch häufig der Ärger schon los. Denn die wenigsten wissen ganz genau, was in ihnen steckt, welche Stärken und Schwächen sie besitzen und wo sie ihre Fähigkeiten am besten einsetzen. Daher steht am Anfang jeder guten Bewerbungsstrategie die Selbstanalyse, um sich Klarheit über die eigene Person, über Fähigkeiten und Ziele zu verschaffen.

Eine Analyse der eigenen Person? Kein Problem. Wer ist Ihnen vertrauter als Sie selbst? Oder doch nicht? Viele fühlen sich auf dem unbekannt bekannten Terrain der eigenen Persönlichkeit ziemlich verloren. Es ist nicht leicht, die Frage nach den eigenen Fähigkeiten und Stärken ehrlich zu beantworten. Die vier klassischen W-Fragen können Ihnen dabei als Starthilfe dienen:

- Wer bin ich?
- Was kann ich?
- Was will ich?
- Was ist möglich?

Gehen Sie beim Beantworten dieser Fragen strukturiert vor. Legen Sie sich eine spezielle Datei im Computer an und beantworten Sie alle Fragen der Reihe nach. Und vergessen Sie nicht: „Don't only think it – but ink it!“ – Schreiben Sie alles auf. Führen Sie Protokoll, während Sie Schritt für Schritt die eigenen Stärken, Begabungen, Fähigkeiten, Wünsche und Interessen entdecken.