

## 11 Schlüsselpunkte im Vorstellungsgespräch

Die 11 wichtigsten Punkte zum Thema – zum sofort anwenden und abhaken.

Von Christoph R. Erni, Erni Associates Ltd.

### **Bewerben heisst sich «verkaufen»**

Sich zu bewerben bedeutet, sich zu verkaufen. Sich vorzustellen bedeutet, einen Meilenstein in eben diesem Verkaufsprozess vorwärtszukommen.

Das gelingt natürlich nicht von selbst, sondern ist ein hartes Stück Arbeit. Worauf es ankommt, finden Sie hier in dieser Checkliste.

Viele Kandidaten vertreten die Meinung, bei einem ersten Vorstellungsgespräch ginge man einmal hin und würde «dann ein bisschen schauen», was einem der Arbeitgeber bieten könnte.

Wer diese Strategie verfolgt, bleibt besser gleich zu Hause und spart sich den Anfahrtsweg.

Denn erstens gewinnt man mit passiven Vorstellungsgesprächen heute keinen Blumentopf mehr und zweitens vergibt man sich die einmalige Chance, viel Wichtiges über das Unternehmen und die zur Diskussion stehende Position in Erfahrung zu bringen.

### **«Verkaufen» heisst aber auch «führen»**

Die Kunst liegt darin, das Vorstellungsgespräch so zu führen, dass der Arbeitgeber das Zepter in der Hand hält, Sie jedoch den Gesprächsverlauf subtil steuern. Dazu gehört eine umfassende Gesprächsvorbereitung Ihrerseits, ein klares Gesprächsziel und ein gesundes Selbstbewusstsein.

Diese Checkliste stellt Ihnen die 11 wichtigsten Fragen, damit Ihr Vorstellungsgespräch ein Erfolg wird.

### **Wie weiter?**

Wenn Sie Fragen zu Ihrem nächsten Vorstellungsgespräch haben, wenden Sie sich an [info@erni.org](mailto:info@erni.org).

Gern stehen wir Ihnen auch zur Verfügung bei Fragen zum Bewerbungsprozess allgemein oder wenn Sie eine persönliche Standortbestimmung und/oder Karriereplanung vornehmen möchten.

### **Schnellauswertung**

- |                         |  |
|-------------------------|--|
| 11 x JA angekreuzt:     | Sie haben den Prozess im Griff; weiter so.   |
| 9 - 10 x JA angekreuzt: | Sie sind auf dem richtigen Weg, sollten sich aber nochmals intensiv mit der Materie auseinandersetzen. |
| 4 - 8 x JA angekreuzt:  | Rufen Sie uns an und lassen Sie sich einfach und effizient unterstützen.                               |
| 0 - 3 x JA angekreuzt:  | Rufen Sie uns an, dann können wir gemeinsam feststellen, ob wir vom Selben sprechen.                   |

### **Disclaimer**

Die Checkliste wird «as is» geliefert und dient als Arbeitspapier. Die Verwendung ist unter folgenden Bedingungen freigegeben:

Die Weitergabe und Verwendung erfolgt unentgeltlich. Sie erfolgt komplett mit allen Randbemerkungen und vor allem mit dem Urheberhinweis von Erni Associates Ltd.

Für die Inhalte wird keine Haftung übernommen und es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass diese Checkliste eine seriöse Beratung nicht ersetzt.

## 11 Schlüsselpunkte im Vorstellungsgespräch

CHECKPUNKT	JA	NEIN	NOTIZEN
<p><b>1. Kennen Sie Ihr persönliches Stärkenportfolio?</b> Dazu benötigen Sie eine Liste mit mindestens 50, besser aber 100 HEPs. HEPs lernen Sie in unseren Outplacement- und Persönlichkeits-Seminaren detaillierter kennen. Vereinfacht ausgedrückt handelt es sich um eine Art Meta-Stärkenliste.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p><b>2. Kennen Sie den Arbeitgeber à fond?</b> Gut recherchiert ist halb gewonnen. Das Internet und das persönliche Kontaktnetz sind geradezu ideale Quellen.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p><b>3. Kennen Sie Ihre Interviewpartner?</b> Wenn Sie nicht wissen, wen Sie treffen oder nur den Namen der Interviewpartner kennen, brauchen Sie gar nicht erst hinzugehen. Also nochmal: Gut recherchiert ist halb gewonnen.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p><b>4. Sind Sie ausgeschlafen?</b> Banal, aber wichtig: Gehen Sie am Abend vorher früh genug zu Bett und verzichten Sie auf Ihr Glas Wein zum Abendessen. Ihr Hirn ist fitter und die entscheidende Zehntelssekunde schneller.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p><b>5. Haben Sie Ihre Kern-Message vorbereitet?</b> Was auch immer passiert: Sie müssen Ihre Kern-Message in- und auswendig können. Erni-Alumni kennen die ominösen 3 x 1' und sichern sich so eine bleibende Wirkung beim Interviewpartner. Formulieren Sie für sich gleichzeitig ein realistisches Gesprächsziel, das Sie mit dieser Botschaft erreichen wollen.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p><b>6. Wissen Sie, wo das Interview stattfindet?</b> Sie können überall im Leben zu spät kommen, nur beim Vorstellungsgespräch nicht. Rechnen Sie Stau und Parkplatzsuche mit ein, rekognoszieren Sie am Vortag, wenn nötig.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p><b>7. Fühlen Sie sich souverän?</b> Tun Sie etwas für Ihr Selbstbewusstsein: Wählen Sie Ihre Kleidung sorgfältig auf die Zielgruppe abgestimmt aus, spannen Sie Ihre Schultern vor dem Eintreten nochmals an und machen Sie nötigenfalls zur Beruhigung eine Atemübung vor dem Haus. Freuen Sie sich auf das Gespräch und auf die Menschen, die Sie kennenlernen werden!</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p><b>8. Sprechen Sie die Sprache des Empfängers?</b> Denken Sie im Gespräch daran, dass Ihr Vis-à-vis Sie nur dann gut findet, wenn Sie auf seiner Wellenlänge kommunizieren. Am einfachsten geht das nach der Erni-RGB-Methode.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p><b>9. Haben Sie eine Handvoll intelligente Fragen vorbereitet?</b> Wenn Sie am Schluss des Interviews nach Ihren Fragen zum Unternehmen und zur Stelle gefragt werden, behaupten Sie nicht «nein, mir ist alles klar».</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p><b>10. Kennen Sie Ihre Mitbewerber?</b> Nein? Dann fragen Sie!</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<p><b>11. Wissen Sie, wie es weitergeht?</b> Fragen Sie nach dem weiteren Prozess. Wer entscheidet wann, wen sollten Sie noch kennenlernen – aber bitte nie «wann darf ich bei Ihnen nachfassen»!</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	