

# Bewerben mit Profil

**In einer Zeit, in der eine gute Ausbildung, solide Leistungen und konsequente Weiterbildung keine Garantien für eine Anstellung sind, wird die Fähigkeit, andere von sich und seinen Leistungen zu überzeugen, zum Schlüssel des beruflichen Erfolgs. Nur wer ein klares Profil hat und sich gegenüber anderen abhebt, wird wahrgenommen.**

Jürg und Doris sind auf Stellensuche. Während Jürg seine Kompetenzen und Jobwünsche bewusst breit fasst, um ein grosses Spektrum möglicher Aufgaben abzudecken, macht Doris bereits im Bewerbungsschreiben klar, was sie kann und welchen Job sie sich vorstellt. Welcher der beiden ist wohl erfolgreicher? Obwohl Doris weniger Dossiers verschickt, erzielt sie mit ihren treffenden Anschreiben deutlich mehr Resonanz als Jürg, der sein Profil vage hält und die Bewerbungen breit streut. Denn im Marketing gilt: je massgeschneiderter das Angebot, je genauer es die Bedürfnisse der Zielgruppe trifft, desto grösser ist der Verkaufserfolg. Und eine Bewerbung ist nichts anderes als Marketing in eigener Sache. Auch hier gilt: Klasse statt Masse.

### Was habe ich zu bieten?

Eine solche massgeschneiderte Strategie beginnt bei uns selber: Wenn Sie andere von sich überzeugen wollen, müssen Sie Ihre Stärken und Kompetenzen kennen

und wissen, welche Leistungen Sie anzubieten haben. Überlegen Sie, wie Sie Ihre Kompetenzen auf der Position, für die Sie sich bewerben, nutzen können und heben Sie dies in den Bewerbungsunterlagen und im Bewerbungsgespräch hervor. «Aber ich habe viele Stärken und Talente, viele Dinge, die ich gut kann und gerne mache», wenden Sie nun vielleicht ein. Das glaube ich Ihnen aufs Wort. Aber Ihr künftiger Arbeitgeber hält Sie dann für kompetent, wenn Sie sich als Expertin auf Ihrem Gebiet positionieren. Bewerber dagegen, die auf allen Gebieten kompetent sein wollen, wirken unentschlossen und unglaubwürdig. Besondere Bedeutung im Bewerbungsprozess hat Ihr Leistungsnachweis. Aber aufgepasst: Nicht alle Leistungen lassen sich gleich gut vermarkten. Über Leistungen, die sowieso von uns erwartet werden, können wir uns nicht profilieren. Sein eigenes Fachgebiet zu beherrschen, seinen Job gut und zuverlässig zu machen, ist nichts Aussergewöhnliches, sondern Voraussetzung

fürs Geschäft. Dabei sind vor allen die Leistungen relevant, die Sie in Zukunft erbringen werden. Warum erhalten Sie den Zuschlag für eine Stelle? Weil die Entscheider davon ausgehen, dass Sie zukünftig Wertvolles für das Unternehmen leisten werden. Erklären Sie also, warum Sie die richtige Person für das Unternehmen und die offene Stelle sind und welchen Mehrwert Ihr Arbeitgeber von Ihnen erwarten darf. Aber Vorsicht vor übertriebenen Versprechungen: Um langfristig erfolgreich zu sein, müssen Sie auch halten, was Sie versprechen. Mogelpackungen haben hier nichts zu suchen! Denn wenn die Leistung nicht stimmt, nützt auch das beste Marketing nichts.

### Was Menschen kaufen

Nach welchen Kriterien haben Sie Ihr Handy gekauft? Ihr Auto? Ihren neuen Anzug? «Ich schaue auf die Leistung, die Qualität und den Preis», werden Sie jetzt vielleicht antworten. Aber das ist nur ein kleiner Teil der Wahrheit. Denn Kaufentscheidungen werden hauptsächlich emotional getroffen. Wenn wir uns für ein Produkt entscheiden, kaufen wir immer zwei Dinge: die Lösung eines praktischen Problems und ein gutes Gefühl. Und das gilt auch bei der Besetzung einer Stelle: Entscheider wählen den Kandidaten, der die fachlichen Anforderungen erfüllt – aber vor allem wählen sie den Kandidaten, der sie emotional am stärksten anspricht. Positive Gefühle we-



Bei der Bewerbung kompetent wirkt, wer sich als Experte auf einem Gebiet positioniert und Persönlichkeit ausstrahlt.

cken Sie nur, wenn Sie authentisch sind. Nicht originelle Kleidung oder peppige Sprüche sind gefragt, sondern Persönlichkeit und Ausstrahlung. Fragen Sie sich deshalb regelmässig: Welche guten Gefühle will ich beim anderen wecken?

### Das passende Umfeld finden

Wenn wir strahlen wollen, müssen wir uns ein Umfeld suchen, in dem wir unsere Persönlichkeit zur Geltung bringen können. Wenn wir in einem Job erfolgreich sind, heisst das noch lange nicht, dass wir das nach einem Stellenwechsel immer noch

sein werden – selbst wenn wir die gleiche Tätigkeit ausüben wie vorher. Denn wir können uns nicht in jedem Umfeld gleich gut entfalten. Wenn wir uns im Team unwohl fühlen, wird uns das genauso blockieren, wie wenn uns der Chef die Unterstützung verweigert oder wir mit einer veralteten Infrastruktur arbeiten müssen. Wir müssen unsere Wahrnehmung schärfen, um ein neues Umfeld richtig beurteilen zu können und zu erkennen, ob wir dort unser Bestes geben können und anerkannt werden. Wir müssen ein Urteilsvermögen entwickeln, um die ethischen

### DIE 5 WICHTIGSTEN BEWERBUNGSTIPPS

- Nehmen Sie Bezug auf die konkrete Stelle, auf die Sie sich bewerben
- Heben Sie den Mehrwert hervor, den Sie leisten werden
- Seien Sie authentisch
- Strahlen Sie Positives aus und wecken Sie gute Gefühle
- Wählen Sie Position, Chef und Firma sorgfältig aus

Richtlinien und Verhaltensweisen einer Firma einschätzen zu können, und dürfen uns dabei nicht verführen lassen von wohlklingenden Versprechungen. Denn letztlich muss die Position zum Menschen passen, der sich bewirbt – und der Mensch muss ins Unternehmen passen, für das er sich bewirbt.

### DR. PETRA WÜST

ist Expertin für Self Branding und Selbstmarketing. Sie leitet das Beratungsunternehmen Wüst Consulting in Basel und ist international als Referentin, Trainerin und Coach tätig. Ihre aktuellen Bücher:



Schüchtern war gestern (Orell Füssli 2012)  
 Profil macht Karriere (Orell Füssli 2010).  
 Tel. 061 271 8284  
 petra.wuest  
 @wuest-consulting.ch  
 www.wuest-consulting.ch

## SKO-Ferienwohnung im Haus Valère Aktivferien in Leukerbad

Schon ab CHF 385.-/Woche

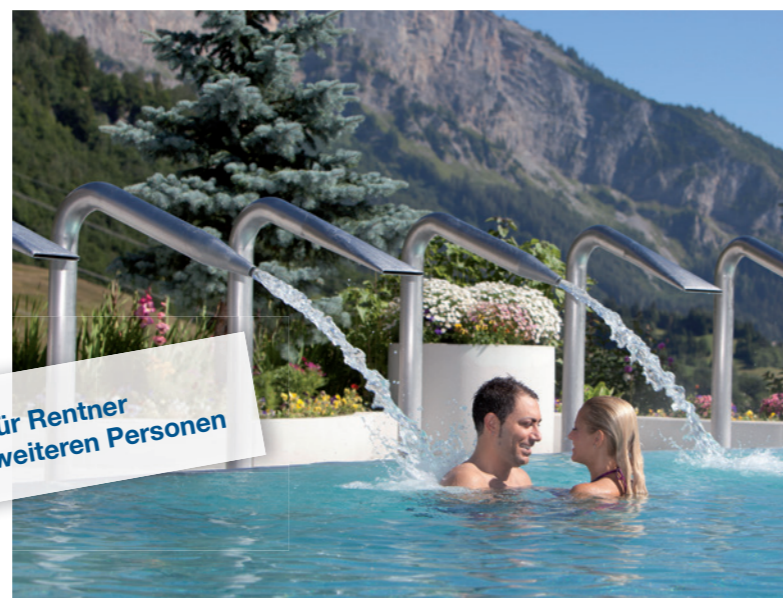
Unser gemütlich eingerichtetes, frisch renoviertes Studio für zwei Personen mit Küche, Dusche/WC und grossem Südbalkon (kleines Zimmer mit Schlafmöglichkeit für eine weitere Person vorhanden) liegt an freier und ruhiger Lage in der Nähe der Torrentbahn, Thermalbäder und Skilifte.

Jetzt zum Spezialpreis reservieren! [www.sko.ch/hotels](http://www.sko.ch/hotels)

Schweizer Kader Organisation  
 Association suisse des cadres  
 Associazione svizzera dei quadri

Postfach, CH-8042 Zürich  
 T: +41 43 300 50 50  
 info@sko.ch, www.sko.ch

50% für Rentner  
 25% für alle weiteren Personen



## Die IBZ-Schulen bilden Sie weiter.



[www.ibz.ch](http://www.ibz.ch)

IBZ Schulen für Technik Informatik Wirtschaft  
 Telefon 062 836 95 00, E-Mail [ibz@ibz.ch](mailto:ibz@ibz.ch)

### NDS «Betriebswirtschaftslehre für Führungskräfte» eidg. anerkanntes Diplom HF-NDS

Sie haben eine technische Ausbildung, besetzen eine Führungsposition und möchten Ihre Managementkompetenz ausbauen? Die IBZ Schulen verleihen Ihrer Karriere den nötigen Schub!

- 2 Semester, freitags und samstags (2 x pro Monat)
- Kursorte: Aarau, Bern und Zug

Infoabende: siehe [www.ibz.ch](http://www.ibz.ch)  
 Beratungsgespräche jederzeit möglich!

