

# Jetzt mache ich mir meine Konjunktur selbst!

## 7 Schritte zum Traumjob

# 1. Schritt

Wer bin ich?

Die Eigenanalyse (IST-Analyse)

# Eigenanalyse (IST-Analyse)

Schreiben Sie zunächst neutral wie auf einem Datenblatt auf, wer Sie sind und was Sie können.

Beispiel:

Vorname, Name	Thomas Schmitt
Geburtstag	29.02.1977
Ausbildung	Werkzeugmacher
Weiterbildung	Industriemeister IHK
Zusatzqualifikation	Englisch PET-Certificate
aktuelle Position	Gruppenleiter Vorfertigung

# 2. Schritt

## Marktanalyse

Was braucht der Arbeitsmarkt?

## 2. Was braucht der Arbeitsmarkt?

- welche Jobs werden vermehrt angeboten?
- welche Unternehmen haben neue Konzepte?
- welche Qualifikationen werden erwartet?
- was wird in drei/fünf Jahren besonders gefragt sein?

# 3. Was will ich sein?

Die eigene Vision entwickeln

# 3. Die eigene Vision entwickeln

**Haben Sie Mut für anspruchsvolle Ziele!**

Fragen Sie sich zuerst:

- Was würde mir wirklich Spaß machen?
- Was würde meine Talente wirklich fordern?
- Worin bin ich wirklich gut (besser als andere)?
- Was sind meine TOP-10 Firmen, für die ich gerne arbeiten würde?

# 3 b. Was ist der Preis, den Sie für Ihren Traumjob zahlen müssen?

- Umzug in einen anderen Ort
- Investition von Zeit und Geld für Weiterbildung
- Risiko, im neuen Job zu scheitern
- weniger Zeit für Freunde & Familie

**Fragen Sie sich an dieser Stelle ernsthaft und ehrlich, ob Sie wirklich bereit sind, diesen Preis zu zahlen!**

Ist auch Ihre Familie/Umfeld dazu bereit?



# Angenommen, Sie sind nicht bereit, den Preis zu zahlen

- lernen Sie, Ihren jetzigen Job zu akzeptieren
- suchen und finden Sie alle positiven Eigenschaften Ihres bisherigen Jobs
- visualisieren Sie täglich diese Vorteile

und

**verabschieden Sie sich von Ihrer Vision!**

# Angenommen, Sie sind bereit, den Preis zu zahlen

...dann fangen Sie sofort mit der Umsetzung an!

Beginnen Sie innerhalb von 24 Stunden mit den ersten Aktionen!

Erfolg hat drei Buchstaben:

**TUN!**

# 4. Schritt

Was macht mich einzigartig?

# 4. Was macht mich einzigartig?

Oder etwas vornehmer ausgedrückt: was ist meine USP auf dem Arbeitsmarkt?

## Ihre Chancen

- gesuchter Spezialist/Experte
- höheres Einkommen
- rasante Entwicklungsmöglichkeiten
- schwer austauschbar

## Ihre Risiken

- Spezialwissen wird nicht mehr nachgefragt
- schlechte Berufsaussichten

# 5. Ihr Maßnahmenplan

Wie Sie das  
**T U N**  
organisieren

# 5. Das TUN organisieren

**S**pezifisch, was genau?

**M**essbar, wie erkennbar?

**A**nspruchsvoll, attraktiv

**R**ealistisch

**T**erminiert, Meilensteine

# Meilensteine = große Ziele zerlegen

Beispiel: Sie haben das Ziel, 50 Bewerbungen neben der Arbeit zu schreiben - das erscheint kaum machbar.

Wenn Sie 1 Bewerbung pro Woche schreiben, dann ist dies, wenn das Grundgerüst steht, in 20-30 Minuten leicht machbar!

# 6. Überzeugen im Vorstellungsgespräch

Mit Schnippelmarketing  
und  
Google Alerts zum Erfolg



# Überzeugen beim Vorstellungsgespräch

## Schnippelmarketing

sammeln Sie alle Zeitungsausschnitte der TOP 10 Firmen, für die Sie arbeiten wollen  
legen Sie diese in einem Sammelordner ab

## Google Alerts

automatischer Suchdienst  
Google informiert Sie automatisch und kostenfrei über Veröffentlichungen zum Suchbegriff

# 7. Qualifizieren ohne quälen

Die Kunst, den  
richtigen Bildungsanbieter  
zu finden

# 7. Den richtigen Bildungsanbieter finden

- Welche Erfahrungen hat der Anbieter mit der Weiterbildung?
- Ist es eine öffentlich-rechtliche Prüfung?
- Welche Qualität haben die Informationsmaterialien?
  
- Gibt es Informationsveranstaltungen/persönliche Beratung
- Welche Referenzen oder Bestehensquoten stehen zur Verfügung
- Wie wird die Qualität der Referenten sicher gestellt
- Welche Lernmethode kommt zum Einsatz
- Wie übersichtlich ist der Teilnahmevertrag  
(das „Kleingedruckte“)

**Diese Folien stehen für Sie zum  
Download bereit**

**[www.schneller-schlau.de](http://www.schneller-schlau.de)**