

Inventaraufnahme (Kursunterlage)

Wenn Sie ein Produkt erfolgreich verkaufen wollen, müssen Sie es sehr genau kennen: Funktionsweise, Vorteile, Risiken etc.

Sie wissen: Heute sind **Sie** das Produkt. Vielleicht haben Sie sich die folgenden Fragen längst überlegt und auch schon beantwortet. Sicher wird es nützlich sein, Ihre Antworten in konzentrierter Form vor sich zu haben, um das „Produkt“ erfolgreich auf den Markt bringen zu können – mit allen seinen Vorteilen.

Der Nachfrager kauft nur Vorteile!

Ausbildung und Beruf

1. Welche Schulen habe ich wo besucht? Welche allfälligen Vor- oder Nachteile könnten mir daraus erwachsen?

2. Welche Spezialitäten oder evtl. Nebenfächer enthielt meine Ausbildung? Was brauchte ich davon in meiner bisherigen Laufbahn? Was hätte ich vermehrt anwenden wollen, hatte aber keine Gelegenheit dazu?

3. Habe ich je ein Praktikum für meine Ausbildung – oder für eine beabsichtigte (und dann nicht realisierte Ausbildung) – gemacht? Was habe ich dabei gelernt, erfahren?

4. Beschreiben Sie nun bitte kurz die Stationen Ihrer bisherigen Karriere in Stichworten. Was war der Grund des jeweiligen Wechsels? (Zukunftsaussichten, Salär, Fachliches, Menschliches?)

5. In welchen Positionen/Situationen lernte ich am meisten? Was lernte ich am schnellsten und wo setzte ich Präferenzen?

6. Beschreiben Sie nun kurz mit einigen Stichworten Ihre letzte Position. Was musste wöchentlich, monatlich oder jährlich erledigt werden? Wie setzte ich meine Prioritäten? Wie hätte ich diese gesetzt, wenn der Faktor „Zeit“ nie eine Rolle gespielt hätte?



7. Mit welchen spezifischen Hilfsmitteln musste ich umgehen können?
(Programme, Geräte etc.)

8. Welche Sprachen beherrsche ich? Wie gut?

9. Wurden spezielle Anforderungen an mich und meine Arbeit gestellt (z.B. Präzision, Kreativität usw.)?

Stärken

Die folgenden Fragen werden Sie dabei unterstützen, Ihre ganz besonderen beruflichen und persönlichen Stärken aufzuspüren und zu formulieren. Versuchen Sie auch hier, Einzelheiten zu nennen.

1. Welches ist die Motivation für meine Berufswahl resp. Laufbahn? Wäre auch etwas anderes möglich gewesen? Was? Warum?

2. Was habe ich während der Ausbildung oder in der Berufsausübung immer besonders gerne gemacht?

3. Was kann ich, was andere nicht oder nur viel schlechter können?

4. In welchen Bereichen anerkennt man mich besonders?

5. Auf welche Leistungen in meinem Berufsleben bin ich besonders stolz?

6. Wenn ich nie mehr arbeiten könnte, was würde mir dann am meisten fehlen?

7. Warum habe ich im Verlauf meines Berufslebens ein- oder mehrere Male den Beruf oder die Branche gewechselt, resp. warum bin ich meiner Branche immer treu geblieben?

8. Habe ich meine Arbeits- und Schulzeugnisse schon einmal sehr genau gelesen? Was geht daraus hervor?

9. Worauf bin ich ganz persönlich besonders stolz im Leben?

10. In welchen Situationen fühle ich mich besonders wohl? Warum?

11. Wo würde ich mich ganz allgemein als „Weltmeisterin“ resp. „Weltmeister“ bezeichnen?

12. Welche Eigenschaften mag ich besonders an Menschen? Warum?

13. Wie verbringe ich meine Freizeit?

Mein Standort auf dem Arbeitsmarkt

Nachdem wir nun den Arbeitsmarkt recht detailliert beschrieben und diskutiert haben, nachdem auch viele persönliche Aspekte beleuchtet wurden, ist es nun an der Zeit, diese beiden Bereiche zusammen fließen zu lassen. Wo stehe ich mit all meinen Stärken und Schwächen auf diesem Arbeitsmarkt? Was bietet mir der Markt, wenn ich ihn einigermaßen realistisch und richtig einschätze? Dies sind die Hauptfragen, die es zu beantworten gilt, und aus den Antworten ergeben sich meine Aktivitäten.

„Actions“ und Alternativen

1. Angenommen, dieser Arbeitsmarkt entwickelt sich für mich günstig, was kann ich dann tun?

2. Was tue ich, wenn sich für mich eine negative Entwicklung abzeichnet?

3. Wer kann meine ganz besonderen persönlichen Stärken speziell gut gebrauchen? Warum und wo?

4. Welche Alternativen habe ich?

5. Mit welchen Mitteln kann ich diese angehen?
