

Von Gemüsehändlern und Stellensuchenden.

Was unterscheidet einen Gemüsehändler von einem Stellensuchenden? Nichts. Denn beide betreiben aktives Marketing. Der eine, um sein Gemüse zu verkaufen. Der andere, um eine Stelle zu finden: „Marketing in eigener Sache“ oder „Mit fünf P's zum neuen Job.“

Sie kennen das: Sie schlendern durch den Gemüse- und Früchtemarkt und sind beeindruckt von der Frische und der Schönheit der Produkte. Angenommen Sie haben keinen Händler, bei dem Sie regelmässig einkaufen, dann bleiben Sie mit grosser Sicherheit dort stehen, wo Sie von der Qualität, von der Präsentation und von der Kommunikationsfähigkeit des Händlers überzeugt sind.

Als Stellensuchende sind Sie in einer vergleichbaren Situation wie der Händler. Sie haben auf dem Arbeitsmarkt Ihre Arbeitskraft anzubieten, ein wertvolles Gut und Qualitätsprodukt. Auch Sie müssen sich Gedanken zur Präsentation und zur Kommunikation machen. Damit mögliche Arbeitgeber auf Sie aufmerksam werden. Das erreichen Sie mit gutem und gezieltem Marketing in eigener Sache.


Produkt: Was habe ich anzubieten?

Arbeiten Sie Ihre individuellen Fähigkeiten heraus. Überlegen Sie, was Sie im Umgang mit sich und mit anderen gut können, wie Sie Ihre Arbeit organisieren und anpacken und über welche fachlichen Fähigkeiten Sie verfügen.


Eine Ihrer sozialen Kompetenzen ist beispielsweise Ihre Teamfähigkeit. Heisst das nun, dass Sie bei der Diskussion verschiedener Standpunkte integrierend wirken? Oder dass Sie sich einem Mehrheitsentscheid fügen können? Oder dass Sie bestrebt sind, dass jeder zu Wort kommt? Je nach Standpunkt bedeutet Teamfähigkeit also etwas anderes. Benennen Sie Ihre Fähigkeiten deshalb konkret und auf Sie abgestimmt. Damit vermeiden Sie Begriffe wie etwa teamfähig, die schwammig wirken und die jeder braucht.

Benennen Sie in einem weiteren Schritt, was Sie besonders auszeichnet: Ihre Stärken. Suchen Sie dazu Beispiele aus dem Berufs- und Lebensalltag, die klar machen, was Sie wirklich können. Zum Beispiel: „Ich bin jemand, der auch in hektischen Situationen einen kühlen Kopf bewahrt. Als bei uns die Reorganisation angekündigt worden war, habe ich es geschafft, weiterhin mit meinen Mitarbeitenden in guter Art und Weise zu kommunizieren.“

Das eigene Profil herauszuarbeiten und in Worte zu fassen ist anspruchsvoll. Denn es geht um ein ehrliches Anschauen dessen, was Sie zu bieten haben. Dazu brauchen Sie nicht nur Zeit und Reflexionsfähigkeit. Manchmal braucht es auch Laufbahnberater, welche die richtigen Fragen stellen.



Jede Erfahrung
hinterlässt Spuren und
lässt uns wachsen.



Jede Erfahrung
hinterlässt Spuren und
lässt uns wachsen.

Publikum: An wen richtet sich mein Angebot? Was suche ich?

Wenn Sie Ihr Profil zusammengestellt haben, überlegen Sie sich, wen Sie mit Ihrem Angebot ansprechen möchten und wo Ihre Fähigkeiten gebraucht werden. In welchem Wirtschaftszweig? In welcher Branche? In welcher Funktion? Denken Sie auch darüber nach, was Sie suchen. Was für ein Aufgabengebiet möchten Sie ausfüllen? Was für eine Position streben Sie an? Wie viel Verantwortung möchten Sie tragen? Wie gross sollte das Unternehmen sein?

Partner: Wer könnte mich bei der Suche unterstützen?

Nutzen Sie Ihr Beziehungsnetz. Dazu gehören Personen aus Ihrem persönlichen Umfeld: Familie, Freunde, Bekannte, Nachbarn, Mitglieder von Vereinen und Clubs. Dazu kommen Personen, die Sie aus Ihrem beruflichen Umfeld kennen: ehemalige Arbeitskolleginnen und -kollegen, ehemalige Vorgesetzte und Geschäftsleitungsmitglieder, Kunden, Geschäftspartner, Personen, mit denen Sie Kurse oder Weiterbildungen besucht haben, Personen aus Politik, Kirche und Berufsverbänden.

Wenn Sie Ihr Beziehungsnetz zu guten Zeiten gepflegt haben, können Sie es jetzt rasch aktivieren. Vereinbaren Sie Gespräche mit wichtigen Netzwerkpartnern, um Ihr Anliegen zu schildern. Bei diesen Treffen geht es darum, sich selber ins Gespräch zu bringen und das Beziehungsnetz Ihrer Gesprächspartner zu nutzen. Denn wenn Sie wissen, was Sie zu bieten haben und was Sie konkret suchen, dann gelingt es Ihnen auch, dies weiter zu tragen.

Preis: Was ist mein Angebot wert?

Machen Sie sich Gedanken darüber, wie viel Sie verdienen möchten, und was der Markt für eine vergleichbare Arbeitsleistung zu zahlen bereit ist. Gehen Sie dazu Berufsverbände und Gewerkschaften an. Nutzen Sie Vergleichsstudien und Jobportale. Erkundigen Sie sich bei Personen, die den Arbeitsmarkt gut kennen oder in vergleichbaren Positionen tätig sind. Erstellen Sie ein Budget, basierend auf Ihrem aktuellen oder letzten Gehalt und eruieren Sie den Betrag, den Sie im Minimum brauchen. So bestimmen Sie Ihren Verhandlungsspielraum für das Vorstellungsgespräch.

Publizität: Wie gestalte ich mein Auftreten?

Planen Sie Ihr Auftreten. Erstellen Sie Ihre Bewerbungsunterlagen in Form eines zeitgemässen Dossiers. Und feilen Sie daran – der Inhalt muss stimmen, aber auch das Layout. Ihr Bewerbungsdossier ist Ihre persönliche Werbebroschüre. Legen Sie dann Ihre Bewerbungsstrategie fest und definieren Sie, welche Kanäle Sie benutzen. Bewerben Sie sich auf Inserate? Schreiben Sie Aktivbewerbungen? Bewerben Sie sich telefonisch? Setzen Sie auf Netzwerkarbeit? Der Erfolg hängt auch hier oft vom richtigen Mix ab.

Führen Sie über Ihre Aktivitäten Buch. Schreiben Sie auf, wann Sie sich wo und wie um welche Stelle beworben haben. Werten Sie Ihre Erfahrungen, ziehen Sie Schlüsse daraus und passen Sie Ihr weiteres Vorgehen an.



Jede Erfahrung
hinterlässt Spuren und
lässt uns wachsen.

Erfolgreiches Marketing mit fünf P's heisst also...

Sie wissen, was Sie können und was Sie auszeichnet. Sie wissen, was Sie suchen und wo Sie es finden. Sie wissen wie und worüber Sie mit anderen sprechen. Und damit verhalten Sie sich wie der eingangs erwähnte Früchte- und Gemüsehändler. Am Morgen früh hat er eine Auswahl getroffen: Nur die besten Früchte und das schönste Gemüse hat er in seine Kisten gepackt. Früh auf dem Markt hat er sich einen guten Platz gesichert. Dann hat er seine Ware an seinem Stand ansprechend ausgelegt und preist sie nun sicher und gewinnend an.