

ERFOLGREICH IM VORSTELLUNGSGESPRÄCH

Die perfekte Vorbereitung mit den häufigsten
Fragen und besten Antworten



Vorstellungsgespräch: Das ultimative Coaching Programm

Mit der Einladung zum Vorstellungsgespräch konnten Ihre Bewerbungsunterlagen bereits überzeugen. Gratulation!

Für den Traumjob müssen Sie nun auch im zweiten Schritt des Auswahlprozesses punkten. Das Coaching Programm bietet Ihnen Übungsbeispiele mit den häufigsten Fragen und den besten Antworten. So haben Sie die Möglichkeit sich optimal vorzubereiten und erfahren worauf es im Vorstellungsgespräch ankommt. Mit Ihren überzeugenden Einstellungsargumenten erhöhen Sie die Chancen für den Traumjob und können von sich und Ihren Fähigkeiten überzeugen. Zeigen Sie Profil und treten Sie souverän auf!



© Photographee.eu - Fotolia.com

Wie schätzen Sie sich selbst ein?

Wir haben herausgefunden, dass neben dem Schreiben einer Bewerbung auch das Vorstellungsgespräch für viele Bewerber eine große Hürde darstellt. Das Coaching Programm bereitet Sie optimal vor und zeigt Ihnen, wie Sie sich selbst erfolgreich vermarkten können. Es ist hierbei entscheidend, die eigenen beruflichen Erfahrungen und das Können zu vermitteln. Sie lernen sich selbst einzuschätzen und Ihr Profil richtig zu analysieren, um sich im Gespräch sicher zu präsentieren.

Personalmanager, Fachleiter oder Geschäftsführer möchten Sie persönlich kennenlernen und sich davon überzeugen, dass Sie der richtige Kandidat für die zu besetzende Stelle sind. Schließlich muss der Arbeitgeber entscheiden, ob Sie mit Ihrer Arbeitsleistung einen Mehrwert für das Unternehmen darstellen. Dabei werden Sie neben Ihren fachlichen Kompetenzen auch auf die sozialen Fähigkeiten geprüft. Umso wichtiger ist es daher, sich auf die möglichen Fragen gut vorzubereiten und die passenden Argumente auszuarbeiten.

Wie führen Sie einen erfolgreichen Dialog?

Wir wissen aus Erfahrung, dass Bewerber meist passiv an Vorstellungsgesprächen teilnehmen. Ein Vorstellungsgespräch sollte nicht wie ein Frage-Antwort-Spiel ablaufen, sondern als Dialog geführt werden. Bereiten Sie sich professionell auf den Termin vor, sodass das Gespräch für beide Seiten informativ und zielführend ist. Geschätzt werden jene Bewerber, die von selbst über Projekte, Aufgaben oder Erfolge berichten und so den Gesprächsfluss aufrechterhalten. Darauf zu achten ist auch, dass Beispiele genannt werden, welche die Aussagen belegen und somit nicht als haltlos abgetan werden können. Nur so sind Sie erfolgreich im Vorstellungsgespräch und hinterlassen einen positiven Eindruck.

Wie gut ist Ihre Vorarbeit?

Entscheidend für den Gesprächserfolg ist, wie genau Sie sich über das Unternehmen informiert und wie gut Sie die Anforderungen ausgewertet haben. Eine hohe Passgenauigkeit erzielen Sie, wenn Sie hier die erforderliche Vorarbeit leisten und eine überzeugende Verbindung zu Ihrem Profil herstellen. Dabei sollten Sie sich ausschließlich auf Ihre Stärken fokussieren, denn negative Ansätze können weitreichende Konsequenzen haben. Überzeugen Sie mit Persönlichkeit und Individualität. Seien Sie authentisch und echt.

Wie reagieren Sie auf Stressfragen?



© dima_sidelnikov - Fotolia.com

Der Personalmanager stellt hier bewusst Stressfragen, um zu ermitteln auf welche Art und Weise Sie antworten. Ziel ist dabei zu erfahren, wie Sie auf unerwartete Fragen und unter hohem Druck reagieren. Mit den Stressfragen werden Ihre Fähigkeiten einer genauen Prüfung unterzogen. Um nicht gleich aus dem Rennen zu sein, sollte man weder kampflustig reagieren noch patzig argumentieren.

Warum sollten wir uns unbedingt für Sie entscheiden? Überzeugt haben Sie mich noch nicht!

Unprofessionelle Antwort

Sicherlich gibt es auch andere Bewerber mit Erfahrung im Vertrieb. Da ich Ihnen schon alles erläutert habe, weiß ich auch nicht, was ich noch sagen kann.

Überzeugende Antwort

Da ich langjährige Erfahrung im Vertrieb habe und die Branche sehr gut kenne, sehe ich mich als gewinnbringende Ergänzung für Ihr Verkaufsteam. In meiner vorherigen Position habe ich durch die gezielte Angebotsverfolgung Umsatzsteigerungen erzielt und die Zielvorgaben übertroffen. Diese Erfolge möchte ich auch bei Ihnen realisieren.

Bei Ihrem letzten Arbeitgeber waren Sie nur 6 Monate, wer garantiert mir, dass Sie bleiben?

Unprofessionelle Antwort

Das hatte nichts mit mir zu tun. Ich kam mit dem Chef einfach nicht auf einen gemeinsamen Nenner.

Überzeugende Antwort

Es ist richtig, dass ich bei meinem letzten Arbeitgeber nur 6 Monate tätig war. Allerdings war ich zuvor 5 Jahre in ähnlicher Position bei einem Arbeitgeber tätig. Da das jetzige Unternehmen Insolvenz angemeldet hat, musste ich mich nach einer neuen Anstellung umsehen.

Welchen Fehler bereuen Sie?

Unprofessionelle Antwort

Ich hätte ins Ausland gehen sollen, aber meine Freunde meinten, dass dies unnötig ist und man auch so gut verdienen kann.

Überzeugende Antwort

Ich bin mit meiner beruflichen Entwicklung sehr zufrieden, und bereue keine Entscheidung. Vielleicht wäre es eine Option meine Russisch Kenntnisse künftig weiter auszubauen, um mir auch hier verhandlungssichere Fähigkeit anzueignen. Zu dieser Gelegenheit kam es allerdings in letzter Zeit noch nicht.