

VOM KOM(petenzen)PASS ZUR BEWERBUNG

Hier dreht sich alles um den Schritt vom Kom(petenzen)pass zur Bewerbung

11.1 Persönlicher Werbespot

Dieses Arbeitsblatt unterstützt die Schüler/innen bei der prägnanten Darstellung ihrer aktuellen Stärken, Interessen und Ziele.

11.2 Die Frage der Fragen

Als Vorbereitung auf ein Bewerbungsgespräch setzen sich die Schüler/innen mit den am häufigsten gestellten Fragen auseinander.

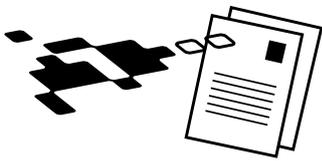
11.3 »Was will der Arbeitgeber eigentlich von mir?«

Hier geht es um die Bilanz der Kernkompetenzen in Bezug auf ein bestimmtes Anforderungsprofil (z. B. eine Stellenannonce).

11.4 Networking

Auf dem heutigen Arbeitsmarkt kann niemand mehr auf das »Kontakte-Knüpfen« (neudeutsch Networking) verzichten. Durch gute Beziehungen vergrößern sich die Erfolgsaussichten bei der Arbeits- bzw. Ausbildungsplatzsuche.





11.2 Die Frage der Fragen

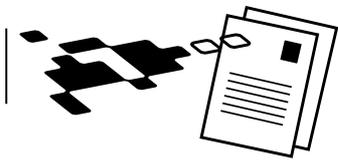


Wenn du in Ruhe überlegst, wie du – im Erstfall - auf diese Fragen antworten wirst, kannst du viel gelassener ins Bewerbungsgespräch gehen.



Es ist auch sicherlich hilfreich, sich einmal zu überlegen, was der Betrieb eigentlich wirklich von dir wissen will.

Diese Fragen werden häufig gestellt:	Was will der Betrieb damit wohl erfahren?
Warum haben Sie gerade diesen Beruf gewählt?	
Welche anderen Berufe hatten Sie noch im Blick?	
Warum bewerben Sie sich gerade bei uns?	
Haben Sie sich auch woanders beworben?	
Was bedeutet Arbeit für Sie?	
Welche Vorteile hat der Beruf in Ihren Augen?	
Was ist eher ein Nachteil?	
Welche Schulfächer lagen Ihnen, welche Schulfächer bereiteten Ihnen Probleme und warum?	
Was machen Sie in Ihrer Freizeit am liebsten?	
Aus welchem Grund sollte ich Sie den anderen Bewerbern/Bewerberinnen vorziehen?	
Was brauchen Sie, damit es Ihnen gut geht bei der Arbeit?	
Was bezeichnen Sie als Ihre größten Stärken?	
Was ist Ihre größte Schwäche?	
Welche beruflichen Ziele setzen Sie sich in den nächsten zwei Jahren?	



11.3 »Was will der Arbeitgeber eigentlich von mir?«

Wir sind eines der großenunternehmen Südtirols und suchen zum ehest möglichen Eintritt eine/n

XXXXXXXXXX

Sie beherrschen das gesamte Office-Paket, sind einsatzfreudig, sind kommunikationsfähig, haben Organisations-talent und entsprechende Praxis.

Wenn Sie außerdem teamfähig, flexibel, genau und natürlich sind, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Wir bieten ein abwechslungsreiches Betätigungsfeld, ein gutes Betriebsklima und eine leistungsgerechte Bezahlung.

Interessiert? Dann senden Sie bitte Ihre aussagekräftige **Bewerbung mit Foto an: N.N.**

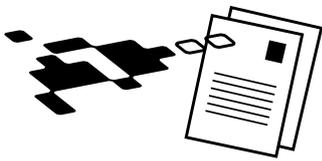
Suche dir eine Zeitungsannonce, die dich anspricht und analysiere sie mit Hilfe folgender Fragen.

Bevor du dich mit Formulierungen des Anschreibens auseinander setzt, nimm den Text der Anzeige unter die Lupe. Lies ihn mehrmals durch und versetze dich in die Situation des Verfassers. Notiere für dich:



Welche Tätigkeiten/Kompetenzen/Erfahrungen werden genau verlangt?

Was scheint dem Verfasser des Stellenangebotes besonders wichtig zu sein?



Gliedere dein Anschreiben in drei Bereiche (ohne diese Gliederung im Schreiben hervorzuheben):

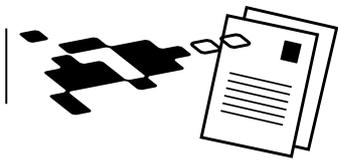
1) Deine Qualifikation (Zeugnisse, etc.) in Bezug auf die Tätigkeit:

2) Gehe auf die Anzeige ein und erläutere, mit welchen deiner Kompetenzen und Erfahrungen du die im Anzeigentext dargestellten Aufgaben bewältigen wirst.

Beschreibe deine Kompetenzen mit konkreten Beispielen aus den Ergebnissen, die dir der KOM(petenzen)PASS geliefert hat (Aus- und Weiterbildung, Praktikum, Freizeittätigkeiten, Hobbys ...):

3) Deine Motivation, genau diese Aufgabe zu übernehmen:

Gehe darauf ein, was dich an dieser speziellen Aufgabe interessiert.



11.4 Networking

Auf dem heutigen Arbeitsmarkt kann kaum mehr jemand aufs »Kontakte-Knüpfen« (neudeutsch Networking) verzichten. Durch gute Beziehungen vergrößern sich auch deine Erfolgsaussichten bei der Arbeits- bzw. Ausbildungsplatzsuche. Schließlich werden die meisten freien Stellen durch die Vermittlung von Bekannten besetzt und nicht etwa – wie viele meinen – über Stellenanzeigen.

Deine Chancen stehen also ziemlich gut, wenn du eine der maßgebenden Personen deines Wunschunternehmens kennst oder jemanden kennst, der jemanden kennt, der jemanden kennt ...

Die persönliche Empfehlung setzt natürlich voraus, dass du mit Leuten bekannt bist, die auch einflussreich sind. Überlege, wen du ansprechen könntest. Stelle dir eine Liste zusammen – am besten sofort.

Finde 10 Namen/Ansprechpartner, die auf diese Liste gehören.

Denke dabei auch an entfernte Verwandte, an Freundinnen und Freunde, Ausbilder/innen, Eltern von Klassenkameraden, Nachbarinnen/Nachbarn, an deine absolvierten Praktika etc.!



Name	Adresse	Telefon	Institution/Betrieb