

NMARKT

Sonntag, 2. Juli 2005

aubwürdig auftreten



te. Auch Personalchefs hören nicht nur auf die Worte, sondern sie achten auch auf die Körpersprache.

erlernen und üben lassen. Man kann sich dies etwa wie die persönliche Produktentwicklung vorstellen, für das anschließend ein Werbeprospekt, nämlich die Bewerbung, erstellt wird. Allerdings ein wichtiger Unterschied in dieser Metapher bleibt. Man ist immer selbst Produktentwickler, Produkt

und Verkäufer in einer Person.“

Für den Bewerber gilt es, einen Schritt nach dem anderen zu tun. Den Anfang könnte ein Seminar zu konkreten Themen legen.

In Einzelberatungen oder im Coaching kann dann jeder nochmals ganz genau an den Themenfeldern arbeiten, die

ihm wichtig sind und die vielleicht wichtige Erfolgsfaktoren während einer Bewerbungsphase oder schon bei der Berufswahl sind. Es ist noch kein Verkäufer vom Himmel gefallen, aber ein gutes Produkt verkauft sich viel leichter, wenn es sorgsam entwickelt und lange „getestet“ wurde.