

## GUT FÜR EINEN NEUEN JOB VORBEREITET SEIN: SPEED-WORKSHOP RECRUITING TAG DORTMUND

Recruiting Tag Blog

**Sie sind Ingenieur und auf der Suche nach einem Job oder möchten gerne Ihren Arbeitgeber wechseln? Nichts leichter als das: Auf zum VDI nachrichten Recruiting Tag in Dortmund. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme an unserer Veranstaltung. Genau so sind wir daran interessiert, dass Sie mit einem Jobangebot in der Tasche den Recruiting Tag verlassen.**



Ihr Auftreten an den Messeständen ist die Eintrittskarte in ein Unternehmen. Damit Sie optimal vorbereitet sind und in positiver Erinnerung bleiben, bieten wir im Vorfeld der Veranstaltung dazu einen Speed-Workshop an.

**Guten Tag Frau Müller, Sie führen den Kurzworkshop vor der Veranstaltung durch. Durch Ihre Teilnahme als Referentin und Karriereberaterin auf unserem VDI nachrichten Recruiting Tagen sind Ihnen unsere Veranstaltungen nicht fremd. Die ersten 30 Sekunden bei der Ansprache auf einem Messestand sind oft schon entscheidend. Was sind hier die größten Fauxpas?**

Viele Besucher haben eine hohe Erwartung an sich und das Ergebnis des ersten Kontakts mit den Firmen. Sie wollen möglichst schon eine konkrete Jobzusage, nicht nur ein Angebot und präsentieren sich als seien sie in einem Bewerbungsgespräch mit extremen Zeitdruck. Dadurch entsteht eine Gesprächsatmosphäre, die eher künstlich ist und den eigentlichen Zweck des ersten Kennenlernens und Abtasten zunichte macht. Es braucht dann schon einen sehr erfahrenen Gesprächspartner, dem es gelingt, den Druck soweit zu mindern, dass ein wirkliches Gespräch entsteht. Ein anderer Fauxpas besteht meiner Erfahrung nach darin, dass fast „wahllos“ Adressen gesammelt werden. Der Besucher gibt sich mit einem kurzen Begrüßen zufrieden, sammelt Broschüren und wandert weiter. Auch hier ist kein echtes Gespräch entstanden und dem Gegenüber konnte ein Interesse am Unternehmen nicht wirklich vermittelt werden. Meine Empfehlung ist, überlegen Sie sich als Besucher, was Ihr Ziel ist: Informationen sammeln oder Gespräche führen? Welche Firmen sind Ihnen wichtig und wo wollen Sie ein Gespräch – kurz, prägnant und freundlich-interessiert, so wie es angemessen für eine Messe ist, führen – und wo reichen Basisinformationen für Initiativbewerbungen oder spätere Telefonate. Dann führen Sie lieber weniger, dafür echte Gespräche, in denen Sie nicht nur von Ihren Stärken und Erfahrungen berichten, sondern Fragen stellen, so dass Sie die Situation und den Bedarf Ihres Gegenübers auch verstehen und Informationen bekommen, die für Ihr Bewerbungsvorhaben wichtig sind. Denn dann folgen aus dem Messekontakt auch wirklich konkrete weitere Schritte.

**Wie bleiben Besucher bei den Firmen in positiver Erinnerung?**

Die Besonderheit von Karrieremessen liegt in dem Balance-Akt zwischen einem lockeren Zusammentreffen von interessierten Fachkräften und Unternehmen ohne konkretes Anliegen und dem bewussten Ausloten von Chancen für eine berufliche Zukunft. Das verlangt dem Besucher einiges ab: Vorbereitung auf die Firmen, die man ansprechen will, Klarheit, was man als Gesprächsaufhänger nutzen will und eine kommunikative Geschmeidigkeit, um auf Chancen zu reagieren, die im Gespräch entstehen. Da ist es wichtig, dass die eigene Präsentation und das Formulieren des eigenen Anliegens klar und flüssig sind. Das kann durchaus bei einem Personaldienstleister ein anderer Schwerpunkt sein als für ein inhabergeführtes Unternehmen. Trotz aller Flexibilität muss aber das Kernprofil klar erkennbar bleiben. Also, ein Ingenieur für Lichttechnik ist durchaus durch seine breite Expertise z.B. in der Teamführung während einer Fusion für andere Aufgaben in ähnlichen Branchen interessant. Dies muss er dann aber auch klar darstellen, und zwar mit Erfahrungen und Erfolge, die im Kopf bleiben mit überzeugenden Bildern.

Wenn die Selbstdarstellung dann noch charmant-selbstbewusst vorgetragen wird, bleibt sie in positiver Erinnerung und führt meist schon direkt am Messestand zu weiteren Schritten wie dem Austausch von konkreten Kontaktdaten oder der Vereinbarung von weiteren Gesprächen. Viele Besucher finden keinen guten Gesprächseinstieg, wirken dann unsicher, unklar bis hin zu distanziert-arrogant und kriegen dann die Kurve zu einem guten Austausch nicht mehr hin. Genau da setzen wir mit unserem Workshop an.

### **Der Workshop findet im Vorfeld der Veranstaltung statt und dauert 2,5 Stunden. Was sind die Hauptinhalte?**

Wir zeigen den TeilnehmerInnen, wie sie sich klar und authentisch-überzeugend präsentieren.

Dafür erarbeiten wir ein eindeutiges Stärkenprofil, bringen das Ziel auf den Punkt und formulieren Gesprächseinstiege, die natürlich wirken und den Weg zu einem interessanten Austausch bahnen. Dabei feilen wir an der verbalen und non-verbalen Auftrittsstärke, die jeden Menschen nun mal besonders macht.

Das ist in 2,5 Stunden durchaus ein gemeinsamer Kraftakt und erfordert ein sehr klares, stets wertschätzendes Miteinander. Ich bin sehr begeistert, wie wir das gemeinsam mit viel Dynamik, toller gegenseitiger Unterstützung und Spass am immer wieder Ausprobieren in so kurzer Zeit hinbekommen. Es ist einfach erstaunlich, was passiert, wenn Beobachtungen und Impulse gleich umgesetzt werden, und wie sich dann eine innere Klarheit einstellt, die eine Selbstpräsentation dann ganz natürlich und überzeugend macht.

Als Technik setzen wir den Elevator Pitch und Elemente zu lösungsorientiertem Kommunizieren ein, damit die TeilnehmerInnen ihr Stärkenprofil, ihr Ziel und den Nutzen für den Arbeitgeber mit ihrer eigenen Auftrittsstärke auf den Punkt bringen.

Mit anderen Worten, ich gebe kurze Fach-Inputs und Empfehlungen aus meiner Praxis, der Hauptteil aber liegt in dem praktischen Ausprobieren und Schleifen an einem Auftritt, der in Erinnerung bleibt.

### **Wie gehen Sie vor, um die Auftrittsstärken der Teilnehmer in der kurzen Zeit vor dem Workshop herauszufinden? Das ist ja ein interessanter und wichtiger Punkt.**

Wir bitten die TeilnehmerInnen bei ihrer Anmeldung einen Fragebogen auszufüllen und diesen zusammen mit ihrem Lebenslauf an uns zu schicken. Dadurch bekomme ich einen ersten Eindruck und habe Impulse, wo ich ansetzen kann. Diese überprüfe ich natürlich immer im Workshop, liege aber oft ganz richtig. So gibt es für die TeilnehmerInnen schon eine kleine Einstimmung und für mich wichtige Informationen zu den einzelnen Schwierigkeiten oder Hürden. Sonst wäre es in der Kürze der Zeit nicht möglich, so individuell und effektiv zu arbeiten.

### **Was sollen Teilnehmer zu der Veranstaltung mitbringen?**

Bereitschaft, sich zu präsentieren und neue, auch mal überraschende Impulse auszuprobieren. Gute Laune, wenn es beim ersten Mal nicht so klappt und Offenheit für einen klaren und wertschätzenden Austausch mit viel Dynamik.

Vielen Dank für das Interview. Susanne Müller ist Geschäftsführerin bei die Jobwerker und Karriereberaterin auf dem VDI nachrichten Recruiting Tag Dortmund

von Claudia Wiegner-Ruf