

CHRISTINE ÖTTL/GITTE HÄRTER

Vorstellungs- gespräche

Souverän ans Ziel kommen

P

Inhalt



Einleitung

Wozu Vorstellungsgespräche da sind.	5
Wie Vorstellungsgespräche ablaufen.	7
Wie viele Gespräche gibt es?	8
Wer ist der Gesprächspartner? _____	8
Einen Termin vereinbaren.	10
Termine verschieben.	12
Reisekosten.	12

Vor dem Gespräch

Eine stabile Basis schaffen.	15
Sich selbst kennen lernen.	15
Die persönliche Qualifikation.	16
Die fachliche Qualifikation.	19
Stärken und Schwächen.	20
Die eigenen Erwartungen und Ziele	24

Bescheid wissen über Firma, Branche und Position	2B
Informationen über die Firma	29
Brancheninformationen.	31
Informationen über die Position	33
Eigene Fragen vorbereiten.	35
Fragen schriftlich vorbereiten.	36
Fragen, die Sie stellen können _____	37
Fragen, mit denen Sie rechnen sollten.	44
Warum bewerben Sie sich gerade bei uns?	45
Fragen zur Persönlichkeit	47
Fragen zu Ihrem Werdegang.	50
Fragen zum Fachlichen.	53
Meinungsfragen.	54
Fragen zu Erwartungen, Zeilen und Rahmenbedingungen.	56
»Unzulässige« Fragen.	56

Im Gespräch

Ankunft im Unternehmen	61
Was wenn.	61
Von Anfang an einen guten Eindruck machen.	63
Wartezeit nutzen	64
Verschaffen Sie sich bewusst Eindrücke.	64
Ein prüfender Blick in den Spiegel	65
Nervosität	66
Im Vorfeld eine stabile Grundlage schaffen.	67
Wenn das Nervenflattern akut ist...	67
Sich gut präsentieren	69
Authentisch sein.	70
Ihr Gegenüber	71
Extra: Was tun, wenn.	72
Mehrere Gesprächspartner ^t	78
Das Gespräch bei einer Beratungsfirma.	79
Aktiv im Gespräch	80
Der Gesprächseinstieg.	81
Ihre Selbstdarstellung im Gespräch	83
Gehalt & Co.: die Konditionen	88
Gehaltsverhandlung.	89
Urlaub, Überstunden und Probezeit	94

Tests	95
Assessment Center.	95
Fähigkeiten testen.	97
Womit Sie sonst noch rechnen müssen.	98
Das Gespräch beenden	100
Feedback	102
Wie geht es weiter?	102

Nach dem Gespräch

Das Gespräch nachbereiten	105
Wie geht es Ihnen?	105
Die schriftliche Nachbereitung	106
Ja oder nein?	108
Am Ball bleiben	111
Die Firma meldet sich nicht	112
Die Entscheidung	114
Ihre Entscheidung.	114
Die Entscheidung der Firma.	115
Mit Absagen umgehen	120
Nach dem Grund fragen.	121
Vorsicht vor Spekulationen!	123
Service	124