

Das Vorstellungsgespräch – Unter Druck gelassen bleiben

Bewerben ist wie flirten: Wer zu langweilig und 08/15 ist oder den falschen Ton trifft, wird abgewiesen. Zwei Vorgehensweisen können nun angewandt werden: die quantitative oder die qualitative Strategie. Die quantitative Strategie bedeutet: mehr schlechte Bewerbungen schreiben oder mehr Vorstellungsgespräche führen. Sprich: einfach mehr flirten in der Hoffnung, dass auch ein blindes Huhn...usw. Die qualitative Strategie verspricht, durch überzeugende Gespräche mehr Erfolg zu haben. Das bedeutet im Bewerbungsprozess wie beim Flirten: mehr Auswahl. Um letztere Strategie dreht sich das Seminar.



Inhalt:

- Aufbau und Struktur einer klugen Bewerbung
- Was unterscheidet eine gute von einer schlechten Selbstpräsentation
- Auf Wunsch Videoanalyse der trainierten Übungen in einem persönlichen Gespräch

Nach dem Seminar werden die Teilnehmer:

- Bessere Bewerbungen schreiben, sich gezielter und präziser ausdrücken können
- Mehr Einladungen zu Vorstellungsgesprächen haben
- Aus der Masse heraus leichter hervorstechen und überzeugen

Rahmendaten:

- 4 Stunden - min. Teilnehmerzahl 8 / max. Teilnehmerzahl 15
- Zeit: 1. Juni 2016, 16:00 – 20:00 Uhr
- Ort: Universität Koblenz, Raum wird noch bekannt gegeben

Referenten

Christian Kölzer, Diplom-Betriebswirt mit den Schwerpunkten Finance und Unternehmensführung, (Alumnus der Hochschule Koblenz), Berater bei der MLP Finanzdienstleistungen AG

Hamid Jano, MBAL in Finance mit dem Schwerpunkt quantitative Finanzmarktanalyse (Alumnus der Hochschule Aschaffenburg), Berater bei der MLP Finanzdienstleistungen AG