

Inhalt

Vorwort	7
Aussitzen oder verändern?	9
Ausflug in das klassische Absatzmarketing	10
Sechs Schritte zum beruflichen Erfolg	12
Erster Schritt:	
Segmentieren Sie Ihre Fähigkeiten	15
Was ist meine Eignung?	16
Was ist meine Neigung?	18
Sind BWLer orientierungslos?	19
Wer bin ich?	20
Zweiter Schritt:	
Positionieren Sie Ihre Fähigkeiten	23
Wo stehe ich?	24
Wo will ich hin?	29
Ziele, Motive und Bedürfnisse	30
In welcher Umgebung will ich mich positionieren?	38
Digitalisierung schafft Stellen	39
New Work:	
Mitarbeiter und Kunden im Mittelpunkt	41
Angestellt oder selbständig?	45

Dritter Schritt:

Kommunizieren Sie Ihre Fähigkeiten	47
Kommunikation ist Informationsaustausch	48
Selbstmarketing heißt aktiv werden	49
Tunnelblick auf die Zeugnisnote	51
Persönlichkeit kann man nicht lernen	52
Bewerbungsfotos oft unterbewertet	54
Selten erfolgreich: Initiativbewerbungen	56
Kurzbewerbung per E-Mail	57
Stellenangebote im Internet	59

Vierter Schritt:

Distribuieren Sie Ihre Fähigkeiten	61
Mit Beziehungspflege sichtbar bleiben	64
Social Media Business-Plattformen	66
Netzwerken mit Xing	69
Netzwerken mit LinkedIn	69

Fünfter Schritt:

Akquirieren Sie Ihre Fähigkeiten	73
Vorbereitung ist vorgedachte Wirklichkeit	75
Der erste Eindruck zählt	77
Die Frage als Informationsbagger	79
Rückfragen sind Chance und Test zugleich	80
Wie definieren Sie Erfolg für die Position?	81
Hören Sie sich weiter um	82

Sechster Schritt:	
Integrieren Sie Ihre Fähigkeiten	85
Ein wichtiger Prozess: Personalintegration	86
Onboarding erzeugt Wir-Gefühl	89
Abbau der kognitiven Dissonanz	90
Emotionale Intelligenz	92
Konfliktwahrnehmung und -steuerung	94
Auftreten und Rhetorik	98
Exkurs 1: Kleider machen Leute	103
Dresscode für den Mann	105
Dresscode für die Frau	106
Exkurs 2: Die Bologna-Reform	107
Die Verlierer der Reform	108
Die Gewinner der Reform	112
Literaturverzeichnis	115
Basisliteratur	115
Hinweise auf Websites	116
Endnoten	118
Stichwortverzeichnis	121
Abbildungsverzeichnis	125
Der Autor	127