



Für stellensuchende Fachkräfte mit guten PC- und Deutschkenntnissen (mind. B2)

## GEZIELTE BEWERBUNGEN, DIE ÜBERZEUGEN

Verbessern Sie Ihre Bewerbungskompetenz

Folgemodul

### AKTIVES SELBSTMARKETING

Verkaufen Sie sich noch besser

Sie haben Ihre Standortbestimmung gemacht und kennen im Wesentlichen Ihre berufliche Ausrichtung. Jetzt geht es darum, mit klaren Zielen den Bewerbungsprozess noch aktiver und fokussierter zu gestalten, um an die passenden Vorstellungsgespräche und zum richtigen Job zu gelangen.

#### Kursinhalt

- Bewerbungsstrategie kritisch hinterfragen
- Relevante Erfolgsfaktoren erkennen
- Profilierung und Positionierung
- Zielgruppengerechte Dossiers verfassen
- Erweiterung der Strategie, Suchbereiche und definieren von Alternativen
- Social Media, Netzwerke und proaktive (Be)werbungen
- Optimierung der Selbstpräsentation inkl. Formulierungen
- Aktionsplan mit konkreten Massnahmen

#### Kursdauer

6 Tage und ein Reflexionsgespräch

Folgemodul

### MIT ERFAHRUNG ÜBERZEUGEN

Begeistern Sie mit Ihrem Erfahrungsschatz

Das Erfahrungswissen der «Senior-Expert/innen» ist für das Wirtschaftswachstum essentiell und für die Arbeitgeber unheimlich wertvoll. Es ist wichtig, Ihr Know-how in schlagkräftige Verkaufsargumente für Ihren Suchbereich zu verpacken und entsprechend zu platzieren. Im Gespräch hinterlassen Sie mit Ihren Meister-Kompetenzen einen bleibenden Eindruck.

#### Kursinhalt

- Vertiefte Kompetenzanalyse
- Definition der Meister-Kompetenzen
- Arbeitsmarkt für «Senior Expert/innen»
- GAP-Analyse und Lösungsansätze
- SWOT-Analyse – Stärken & Chancen sehen
- Selbstpräsentation mit top Verkaufsargumenten
- Vorurteile entkräften, Gegenargumente nutzen
- Wirksamer Massnahmenplan für die Zukunft

#### Kursdauer

4 Tage und ein Reflexionsgespräch

## Methodik

- Fachinputs / Kurzreferate
- Praxisnahe Einzel- und Gruppenarbeiten
- Erfahrungsforen / Diskussionsrunden
- Reflexionsgespräche
- Individuelle Bewerbungsunterstützung
- Computerunterstützte Umsetzung

## Kursort

Spindelstrasse 2, 8002 Zürich. Gerne begrüßen wir Sie in unseren modernen Seminarräumlichkeiten, 3 Minuten zu Fuss ab Bahnhof Zürich Manegg bzw. mit der Sihltalbahn S4 (SZU) in 10 Minuten ab Zürich Hauptbahnhof. Ab Zürich Wollishofen mit der Bus Linie 70 bis Haltestelle Zürich Manegg.

Es stehen auf dem Areal der Spindelstrasse 2 keine Parkplätze zur Verfügung. Bitte nutzen Sie die Parkhäuser Parking GreenCity Süd, Parking Maneggplatz oder Parking Tuchmacherstrasse, welche in Laufradius liegen.

## Bitte mitbringen

- Komplettes Dossier ausgedruckt wie elektronisch (USB): Lebenslauf, Motivationsschreiben, Arbeitszeugnisse, Aus- und Weiterbildungsbelege
- Schreibzeug: Stifte, Marker, Papier

## Kurszeiten

8.30 – 11.45 Uhr und 12.45 – 15.00 Uhr.  
Ausserdem steht Ihnen Ihre Kursleitung für individuelle Fragen täglich von 11.00 – 11.45 Uhr sowie von 15.00 – 15.45 Uhr zur Verfügung.

## Kontakt und Information

Haben Sie noch Fragen zu den Inhalten oder zum Ablauf? Dann erreichen Sie uns telefonisch von Montag bis Freitag unter 044 266 90 90 oder per Mail [zh01@cm-p.ch](mailto:zh01@cm-p.ch).



- 1 cmp
- 2 Bahnhof Zürich Manegg – Sihltalbahn S4 (SZU)
- 3 Bus Nr. 70
- 4 Parking GreenCity Süd
- 5 Parking Maneggplatz
- 6 Parking Tuchmacherstrasse

Spindelstrasse 2  
8002 Zürich  
T +41 44 266 90 90

[www.cm-p.ch](http://www.cm-p.ch)  
[info@cm-p.ch](mailto:info@cm-p.ch)

NEUE PERSPEKTIVEN MIT

**cmp**

change  
management  
partner

## Folgemodul «Aktives Selbstmarketing»



### Take-Aways für unsere Teilnehmenden:

- Mit proaktiven (Be)WERBUNGEN überzeugen und zu Vorstellungsgesprächen eingeladen werden
- Motiviert sein und auf Erfolgsnachweise aus der Vergangenheit zurückgreifen
- Eigenen Leistungsausweis erkennen und kommunizieren
- Persönliche Standortbestimmung gemacht und daraus Rückschlüsse für proaktive Bewerbung gezogen
- Stärken erkannt und in der Lage diese im Bewerbungsprozess zu «verkaufen»
- Proaktive Suchstrategie ist breit abgestützt und neue Suchkanäle werden genutzt
- Alternativen auf dem Arbeitsmarkt sind ausgearbeitet (Diversifikation) und der USP kann gekonnt präsentiert werden

Programmübersicht

# Folgemodul «Aktives Selbstmarketing»

Präsenz Format

6 Kurstage Präsenz | 1 Reflexionsgespräch à 45 Min.



<p><b>Reflexions- gespräch</b></p>	<p><b>Reflexionsgespräch</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Persönliche Fragen</li> <li>• Feedback zu den erstellten Bewerbungsunterlagen</li> <li>• Feedback zum Aktionsplan</li> <li>• Kursrückmeldung an das RAV</li> </ul>	
<p><b>Selbst- präsen- tation</b></p>	<p><b>TAG 6</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Präsentation Suchstrategie</li> <li>• Auftrittskompetenz stärken</li> <li>• Meine Auftrittskompetenz «Wie ich auf die anderen wirke»</li> </ul>	
<p><b>Proaktive Such- strategie</b></p>	<p><b>TAG 5</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proaktive und alternative Suchstrategie erarbeiten</li> <li>• Aktionsplan erstellen</li> <li>• 90 Sekunden Spot &amp; USP erarbeiten</li> </ul>	
<p><b>Such- bereich</b></p>	<p><b>TAG 4</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erstellung/Aktualisierung des Social-Media Profils und Profile auf Jobbörsen</li> <li>• Netzwerken mit der PIE-Technik und Positionierung ausarbeiten für die Strategie</li> </ul>	
<p><b>Such- strategie</b></p>	<p><b>TAG 3</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meine Diversifikation «Alternative Positionierungen finden»</li> <li>• Stärken – Schwächen – Chancen – Risiken SWOT in Bezug auf meine Suchstrategie</li> </ul>	
<p><b>Bewer- bungs- dossier</b></p>	<p><b>TAG 2</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Selbstreflexion der Bewerbungen mit der GAP-Analyse «Hindernisse erkannt und Lösungen gefunden»</li> <li>• Bewerbungsdossier professionalisieren und Kurzprofil erstellen</li> </ul>	
<p><b>Standort- bestimmung</b></p>	<p><b>TAG 1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivation fördern mit der STAR-Methode «Meine Leistungsausweise – Meine Erfolge»</li> <li>• «Meine persönlichen Stärken aus meiner STAB-Analyse definiert»</li> </ul>	

