



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.



Spindelstrasse 2
8002 Zürich
T +41 44 266 90 90

www.cm-p.ch
info@cm-p.ch

NEUE PERSPEKTIVEN MIT

cmp

change
management
partner

Folgemodul «Mit Erfahrung überzeugen»



Take-Aways für unsere Teilnehmenden:

- Mit proaktiven Bewerbungsaktivitäten überzeugen und zu Vorstellungsgesprächen eingeladen werden
- Konsequenzen aus aktueller Marktsituation gezogen
- Persönliche Standortbestimmung gemacht und Arbeitsmarktenntnisse erlangt
- Persönliche Kompetenzen, Leistungsnachweise und Erfolge erkannt und diese beworben
- Proaktive Suchstrategie ausgearbeitet
- (Be)WERBUNG als Türöffner für Vorstellungsgespräche
- Marktkonformes Bewerbungsdossier mit Kompetenzen, Mehrwert & USP
- Die Erfahrungen als Mehrwert vermarkten und positiv darstellen
- Vorzüge der Digitalisierung erkennen und Nutzen der richtigen Kanäle auf dem (verdeckten) Arbeitsmarkt

Folgemodul «Mit Erfahrung überzeugen»

Präsenz Format

4 Kurstage Präsenz | 1 Reflexionsgespräch à 45 Min.



**Reflexions-
gespräch**

Reflexionsgespräch

- Persönliche Fragen
- Feedback zu Bewerbungsunterlagen
- Feedback zur Bewerbungsstrategie & Aktionsplan
- Kursrückmeldung an das RAV

**Selbst-
präsen-
tation**

TAG 4

- Präsentation Suchstrategie
- Verkaufsargumente präsentieren
- Auftrittskompetenz stärken
- Feedback geben und annehmen

**Such-
strategie**

TAG 3

- Social-Media und Jobbörsen
Praktische Umsetzung und Aktualisierung der Instrumente für meine Bewerbungsaktivitäten
- Netzwerk bearbeiten mit der PIE-Technik
- Alternative & proaktive Bewerbungen

**Such-
bereich**

TAG 2

- Situationsanalyse: SWOT erstellen und präsentieren
- GAPS erkennen und bearbeiten
Wo sind meine «Lücken/Hürden» und wie überwinde ich diese

**Standort-
bestimmung**

TAG 1

- Bewerbungsanalyse
«Mit meinem Alter überzeugen»
- Meine bisherigen Erfolge bei der Stellensuche
- Bewerbungsdossier aktualisieren & Kurzprofil

