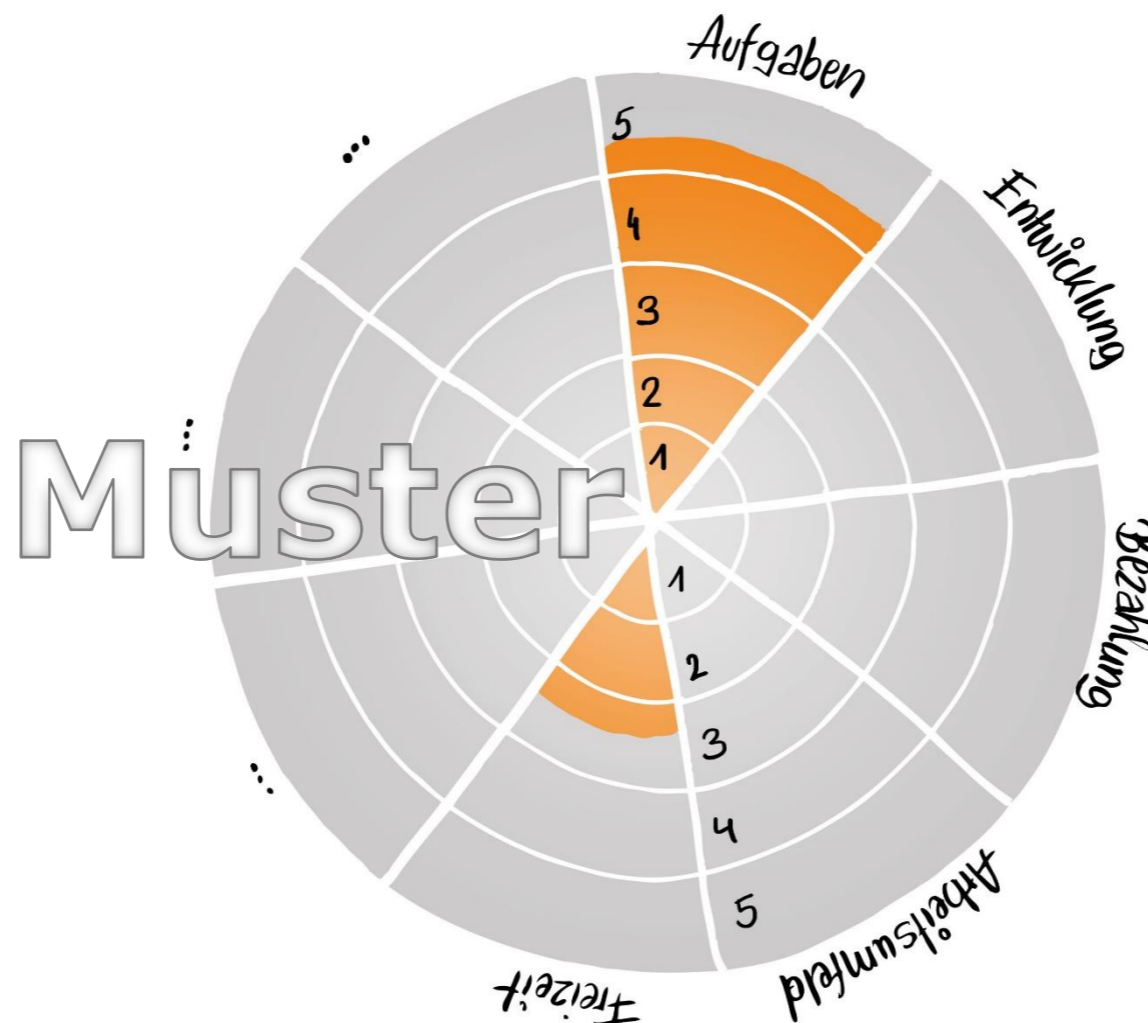


Arbeitsblatt: Eigene Standortbestimmung mit dem Karriererad

Betrachten Sie Ihren aktuellen beruflichen Standort.

In welchen Bereichen sind Sie zufrieden und in welchen wünschen Sie sich eine Veränderung?
(5 = sehr zufrieden, 0 = starker Veränderungsbedarf)



Arbeitsblatt: Zieleblatt

Meine beruflichen Ziele:		
Welche meiner Fähigkeiten bringe ich ein? <i>Abschluss als ... Organisationstalent Fremdsprachen Soziale Kompetenz</i>	Wer wird mich unterstützen? Ich habe einen guten Draht zum Leiter der Abteilung XY.	Was wird mir noch nützlich sein (Ressourcen)? Ich habe ein gutes Netzwerk in meinem Unternehmen aufgebaut Mein Partner befürwortet die Idee
Was könnte hinderlich werden? Ich weiß, dass mein Kollege die Position ebenfalls anstrebt		Was ist mir besonders wichtig? Ich möchte im Guten intern wechseln und weiterhin ein gutes Verhältnis zu meinen Kollegen haben
Maßnahmen und Termine Interne Bewerbungsunterlagen fertigstellen (ggf. ein neues Foto) Gesprächstermin mit dem zukünftigen Vorgesetzten ausmachen		

Muster

Arbeitsblatt: Zieleblatt

Meine beruflichen Ziele:		
Welche meiner Fähigkeiten bringe ich ein?	Wer wird mich unterstützen?	Was wird mir noch nützlich sein (Ressourcen)?
Was könnte hinderlich werden?		Was ist mir besonders wichtig?
Maßnahmen und Termine		

Arbeitsblatt: Leitfragen zur Zielefindung

1. In welchen größeren Kontext ordne ich mein Ziel ein?
2. Woran werde ich erkennen, dass mein Ziel erreicht ist?
Wer wird es noch merken?
Wer sind die Beteiligten, mit denen ich rechtzeitig über meine Ziele reden muss?
3. Wer in meinem Umfeld kann mich unterstützen? Welche Ressourcen stehen mir zur Verfügung?
4. Welche Hindernisse stellen sich mir in den Weg?



Arbeitsblatt: Glaubenssätze

Woher kommen Ihre Glaubenssätze?

Der wichtigste Satz meiner Kindheit war: ...

Folgende Sätze habe ich in meiner Familie immer wieder gehört:...

Eine Lektion, die mein Lehrer ständig wiederholte: ...

Seit meiner Ausbildung glaube ich: ...

Der Lieblingspruch meines Chefs ist: ...

Um beruflich erfolgreich zu sein, muss man ...

Wenn Sie einen Glaubenssatz gefunden haben, stellen Sie nun die Frage:

Hilft der Glaubenssatz, mir das Leben einfacher zu machen?

Ist er geeignet, mich glücklich und zufrieden zu machen?

Vermittelt er mir ein gutes oder ein schlechtes Gefühl?

Welche Vorteile hätte es, wenn ich diesen Glaubenssatz loslassen würde?

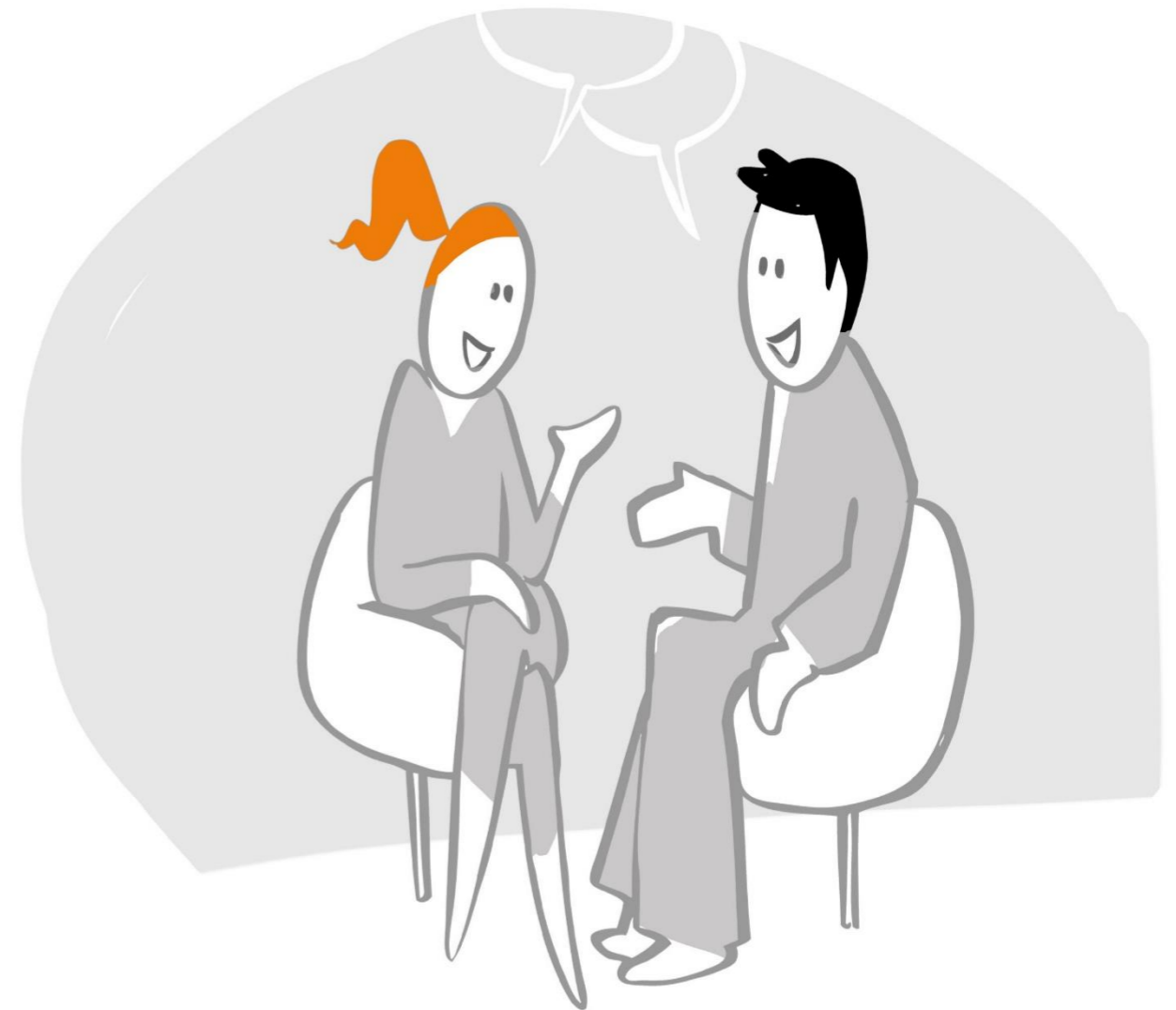
Wie fühlt es sich an, wenn ich mich von diesem Glaubenssatz befreie?

Formulieren Sie jetzt einen neuen förderlichen Glaubenssatz, der Ihr Leben bereichert.

Arbeitsblatt: Grenzen erweitern

Stellen Sie sich einen herausfordernden Gesprächs- bzw. Verhandlungspartner vor und stellen Sie sich nun folgende Fragen:

- a. Ist er/sie ein Hörer oder Leser?
- b. Welche Ziele verfolgt er/sie?
- c. Ist er/sie ein Morgen- oder Abendmensch?
- d. Was schätzt er/sie an Ihnen?
- e. Wann ist die nächste Gelegenheit, mit ihm/ihr ins Gespräch zu kommen?



Arbeitsblatt: Der Elevator Pitch

1. Der „Elevator Pitch“ hat das Ziel, Kunden und Chefs in kürzester Zeit von Ihrer Idee zu überzeugen.
2. Daher sollte der „Elevator Pitch“ nicht länger als 60 Sekunden dauern; er ist der erste Schritt, um seinen Zuhörer schnell von sich oder seiner Sache zu überzeugen und er sollte Lust auf mehr machen. Bestenfalls sollte die Reaktion sein: „Bitte lassen Sie uns schnell einen Termin vereinbaren, damit wir weitere Details besprechen können!“
3. Ein Elevator Pitch sollte beinhalten: Wer bin ich? Was kann ich? Welche Aufgaben kann ich übernehmen?
4. Er kann wie folgt erstellt werden:
 - Nehmen Sie alles, was Sie zu Ihrem Stärkenprofil notiert haben und was Ihnen für Ihr Alleinstellungsmerkmal wichtig erscheint und schreiben Sie dies auf eine halbe Seite.
 - Verdichten Sie nun den Text. Je prägnanter, desto besser. Machen Sie den Text und lesen den Text anderen vor. Fallen Ihnen Metaphern oder Bilder zu Ihrem Angebot ein? Dann lassen Sie Ihre Phantasie spielen und beschreiben diese in einem Satz: „Gestatten Sie, ich bin Ihr Überlebenspaket!“, oder „Ich bin die Feuerwehrfrau, ich lösche für Sie!“
 - Halten Sie Ihren Elevator Pitch flexibel. Nicht jede Situation ist gleich. Sie können ihn beispielsweise einsetzen bei: Telefonaten, Vorstellungsgesprächen, Referaten, Netzwerktreffen und Zufallskontakten.

Arbeitsblatt: Meine Erfolge und Stärken

Was ist Ihnen gut gelungen? Welche Erfolge haben Sie erreicht?

Was gelingt Ihnen aktuell gut?

Welche Stärken und Fähigkeiten haben diese Erfolge ermöglicht?

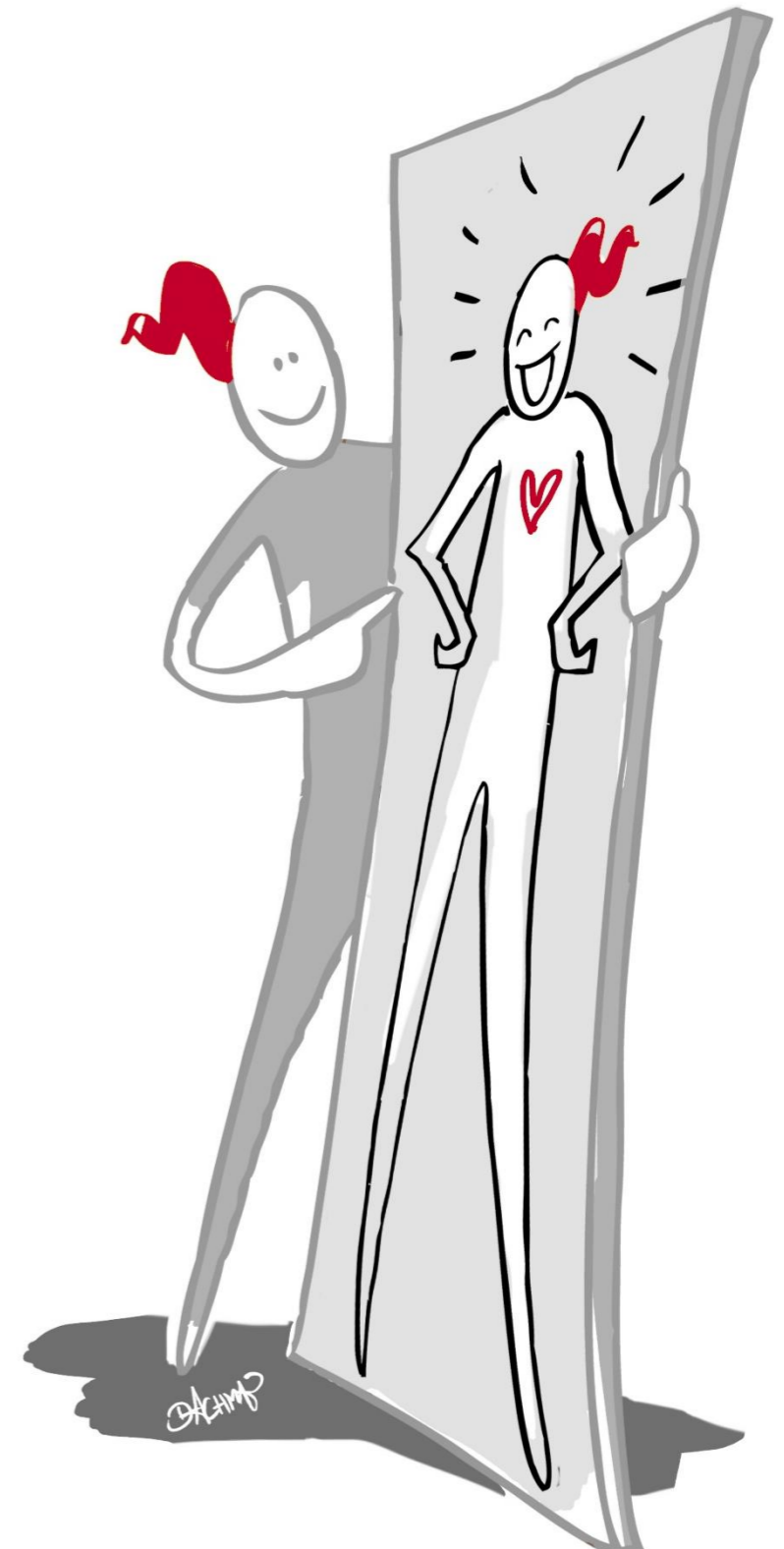
Was schätzen Kollegen, Freunde, Ihr Chef an Ihnen?

Finden Sie Bilder und Metaphern für Ihre Fähigkeiten.

Formulieren Sie einen Elevator Pitch.

WEGE ZUM BERUFLICHEN GLÜCK
Ein Hörbuch über Business Coaching gelesen von den
Autoren Simone Dappert und Angelika Vavala

Confidential - copyright by Simone Dappert und Angelika Vavala – 2017, Illustrationen: Dagmar Gosejacob



Arbeitsblatt: Tipps to Go

1. Stärken gezielt einbringen

Welche Stärken möchte ich intensiver einbringen? Und wie nutze ich diese für meine Weiterentwicklung?

2. „Nein“ sagen

Konzentrieren sie sich auf Ihre wirklich wichtigen Themen und formulieren Sie klar, was Sie vorhaben und welche Art von Unterstützung und Ressourcen Sie dazu benötigen

3. Richtig Netzwerken

Tragen Sie sich gleich passende Gelegenheiten fest in Ihren Kalender ein. Wie bereiten Sie sich vor?

4. Richtiger Umgang mit Schwächen

Delegieren, ausgleichen oder abhaken.

5. Jeden Tag etwas Unangenehmes tun

Das stärkt das Selbstbewusstsein und schafft Freiräume.

