

Arbeitsblatt Selbstmarketing-Training

Erstellen Sie mithilfe der folgenden Anmerkungen und Fragen Ihren eigenen Elevator-Pitch – eine kurze Selbstdarstellung, in der Sie auf den Punkt bringen, wer Sie sind, was Sie auszeichnet und was Sie wollen.

Welchen Eindruck möchten Sie hinterlassen?

Welchen Eindruck möchten Sie auf keinen Fall hinterlassen?

Wie kann ein wirksamer Beginn oder Einstieg klingen? Mit welcher guten Frage, interessanten Geschichte oder Analogie können Sie gleich zu Beginn die Neugier Ihres Gesprächspartners wecken?

Welches Motto steht über allem? Was ist der rote Faden, der sich durch Ihren Werdegang zieht?

Von welchen Geschichten, unerwarteten Wendungen, wichtigen Stationen wissen Sie, die andere Menschen immer besonders interessieren, wenn sie Ihnen zuhören?

Welche Motivation bringt andere dazu, Ihnen zuzuhören? Wie können Sie diese schüren und stärken?

Welches sind Ihre wichtigsten Erfolge? (Jeweils in einem Satz, denn es geht um die Essenz!)

Welche Probleme muss Ihr zukünftiger Arbeitgeber haben, damit Sie genau der bzw. die Richtige für ihn sind?

Fazit: Welche drei Dinge sollte Ihr Gegenüber auf jeden Fall über Sie wissen?

Schreiben Sie nun Ihre Selbstvorstellung auf. Diese sollte nicht länger als anderthalb bis zwei Minuten dauern. Achten Sie auf eine interessante Darstellung Ihres Lebenswegs, vermeiden Sie unnötige Details, und unterstützen Sie das Gesagte mit Stimme, Mimik und Gestik. Eine chronologische Abhandlung ist nicht immer ratsam – achten Sie vielmehr auf den Spannungsbogen, und machen Sie Ihren Werdegang an Leitthemen fest. Menschen interessieren sich am meisten für persönliche Geschichten anderer, für Brüche, Wendungen, Unerwartetes und persönliche Motive. Gehen Sie darauf ein, wer Sie sind, was Sie auszeichnet (Können) und was Sie wollen (Motivation). Stellen Sie dar, was Sie an dem Unternehmen besonders interessiert und warum man nicht auf Sie verzichten sollte!