

Die besten Insider-Tipps zur Erreichung Ihres Wunschjobs

- Informieren Sie sich vor Beginn des Gespräches über die Firma und die Tätigkeitsfelder im Internet.
- Schauen Sie sich auch den Führungsaufbau an (kurze schlanke Wege oder eher bürokratisch aufgebläht?!)
- Seien Sie auf jeden Fall und unter allen Umständen pünktlich. Am Besten ist es, wenn Sie ca. 20 min früher dort sind. Fahren Sie, wenn nötig, die Strecke vorher einmal ab. Sollte das Gespräch in einer anderen Stadt terminiert sein, reisen Sie einen Tag vorher an und machen Sie sich mit den dortigen Verhältnissen vertraut.
- Achten Sie peinlich genau auf Ihr Äußeres. Gepflegte Haare, gepflegte Hände, angemessene Kleidung und geputzte Schuhe sind ein absolutes Muss. Als Frau dezente Schminke auflegen – auf keinen Fall die „Farbkasten“-Variante wählen. Beachten Sie auch, dass dezenter Schmuck elegant aussieht – vermeiden Sie deshalb große, auffällige Ohrringe oder Ketten.
- Beachten Sie während des Gespräches die Körperhaltung. Sitzen Sie aufrecht, (aber nicht so als hätten Sie einen Stock verschluckt!) und stellen Sie im Gespräch eine Verbindlichkeit mit Ihrem Gegenüber her, indem Sie ihm in die Augen schauen. Ein Blick aus dem Fenster oder auf die Tapeten des Zimmers verrät Unsicherheit und beweist nicht gerade Selbstsicherheit. Beachten Sie bitte auch, dass Sie bei mehreren Gesprächspartnern nacheinander alle anschauen – seien Sie dann nicht auf eine Person fixiert.
- Achten Sie auf Ihre Hände: es ist besser, sie gekreuzt auf den Tisch zu legen und ruhig zu halten, als nervös mit ihnen zu spielen.
- Lächeln Sie – natürlich immer der Situation angemessen – ein Lächeln bezaubert!
- Folgen Sie aufmerksam dem Gespräch, hören Sie genau zu und antworten Sie verbindlich-sachlich und knapp. Vermeiden Sie jede aufdringliche Selbstdarstellung. Ihr Gesprächspartner möchte einfach wissen, warum er gerade Sie einstellen sollte und in welchem Grade gerade Sie die Firma bereichern.
- Seien Sie auch auf Fragen vorbereitet, die scheinbar nichts mit ihrem künftigen Job zu tun haben: „Wo halten Sie sich denn gerne nach Büroschluss auf?“, ist zum Beispiel eine beliebte Frage. Hier sollten Sie tunlichst nicht sagen, dass Sie am liebsten in der Kneipe sitzen.
Ihr Gesprächspartner möchte Sie nämlich auch dahingehend beurteilen, ob Sie gut ins Team bzw. in die Firmenstruktur passen!

**Das Wichtigste aber ist: Verkaufen Sie sich!
Fragen Sie sich immer, ob Sie sich selbst einstellen würden!**