

- **Getting XING's done**
Networking Grundlagen und demonstriert am Beispiel der Plattform XING;
- **Bewerbungstraining;**
- **Softskill Training - Workshop;**
- **Gehaltsverhandlungen und Jahresgespräche - Workshop;**
- **Assessmentcenter - Workshop;**
- **“elevator pitch” und “networking” - Workshop**
- **“pole position” für Beruf und Karriere (Schwerpunkte Studenten der DHBW)**

Getting Xing's done -

mit Business-Networking zum Traumjob

Für Personalberater und Headhunter gewinnt die Businessplattform www.XING.de zunehmend an Bedeutung. Wenn Sie dort mit einem aussagekräftigen Profil vertreten sind, bedeutet dies u.a. Sichtbarkeit für Personalberater und Wettbewerbsvorteile bei der eigenen Suche nach interessanten Arbeitgebern.



Die Veranstaltung hat drei Teile:

Teil 1

Im Rahmen eines Präsenzworkshops vermitteln wir Ihnen die erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Erstellung eines eigenen XING-Profiles oder die Optimierung Ihres bereits vorhandenen. Zur Karriereplanung lernen Sie, Ihre persönlichen Neigungen und Potentiale optimal darzustellen.

Teil 2

Aufbauend auf diesen Grundlagen entwickeln Sie unter unserer Anleitung Ihr eigenes XING Profil. Dieses Profil wird den gängigen Suchkriterien von Personalberatern entsprechen.

Teil 3

In Rahmen eines "[Webinars](#)" zeigen wir auf, wie Sie Personalentscheider finden, ansprechen und aktiv wie passiv auf sich aufmerksam machen.

Bewerbungstraining

Ein Personalentscheider nimmt sich bei der ersten Sichtung der Bewerbungsunterlagen ca. 20 Sekunden, um zu entscheiden, ob ihm Ihre Bewerbung interessant oder weniger interessant erscheint. Um die Weichen also gleich richtig zu stellen, sollten Sie die Antworten zu den folgenden Fragen kennen:

- Wie beschaffen Sie sich Hintergrundinformationen zu Ihrem möglichen neuen Arbeitgeber?
- Personalentscheider sind vielbeschäftigte Menschen. Wie bekommen Sie die gefragten Damen und Herren ans Telefon?
- Wie setzen Sie das Telefon ein, um Detailinformationen zu der ausgeschriebenen Stelle zu erfahren?
- Wie treffen Sie mit Ihrem Anschreiben ins Herz des Entscheiders und wecken den Wunsch, Sie persönlich kennen zu lernen?
- Wie präsentieren Sie die Erfolge Ihrer bisherigen beruflichen Laufbahn prägnant im Anschreiben und im Lebenslauf?

Und dann rechnen Sie im Vorstellungsgespräch bitte mit Fragen zu Ihren Stärken, zu Ihren Zielen, zum Thema Gehalt und vielen anderen kniffligen Themen und Fragen.

In der Veranstaltung erfahren Sie, wie Sie diese Klippen sicher umschiffen und mit welchen eleganten Methoden Sie quasi automatisch vom ersten ins zweite Vorstellungsgespräch kommen.

Modul I: Telefonisches Kennenlerntelefonat vor dem Seminar

Hier haben Sie die Möglichkeit, spezielle Fragen an mich zu adressieren und somit die Veranstaltung in Teilen mit zu gestalten. Außerdem schauen ich mir auf Wunsch Ihren Lebenslauf vor dem Seminar an. Zur Vorbereitung auf das Seminar erhalten Sie in diesem Telefonat eine kleine „Hausaufgabe“.

Modul II: Seminar Bewerbungstraining

Im Charakter eines Workshops durchlaufen Sie an diesem Nachmittag / Abend alle relevanten Meilensteine einer erfolgreichen Bewerbung, vom ersten Telefonat, über das Anschreiben, den Lebenslauf, die Vorstellungsgespräch, die Gehaltsverhandlung und den Arbeitsvertrag.

Modul III: Feedback- und Perspektivengespräch

Nach dem Seminar haben Sie ca. 14 Tage Zeit, die erarbeiteten Themen zu vertiefen. Dann treffen wir uns zu einem persönlichen Feedbackgespräch, in dem wir die ggf. überarbeiteten Bewerbungsunterlagen anschauen. Sie erhalten letzte Tipps für die anstehende Bewerbungsphase.

Workshop „Softskill Training“

*“We hire them because of their qualifications
and fire them because of their personality.”*

(Jack Welch, CEO General Electric 1981-2001)

Wer Karriere machen will, braucht Persönlichkeit. Fachwissen ist wichtig, aber heute nicht genug. Kenntnisse über eigene Begabungen, Präferenzen und Verhaltensweisen sind entscheidend. Softskills lassen sich trainieren. Ihre Beherrschung verspricht erfolgreiche Bewerbungsgespräche, das erfolgreiche Bestehen von Assessmentcentern und das aktive Gestalten und Positionieren im heutigen oder zukünftigen Unternehmen.

Wer seine Kompetenzen in diesem Bereich kennt, kann sich mit seinem Profil konstruktiv auseinandersetzen und es weiterentwickeln. Kommunikatives Auftreten, Rhetorik und soziale Kompetenz sind Schlüsselfaktoren. Trainieren Sie am Tag der Veranstaltung diese so wichtigen Qualifikationen lebendig und praxisbezogen.

Ihre Vorteile/ Ihr Gewinn

- Erfahren Sie mehr über Ihre Talente und darüber, wie Sie diese zielorientiert einsetzen können.
- Erfahren Sie, was Führungskräfte auszeichnet, und wie ein Team, das sich aus unterschiedlichen Charakteren zusammensetzt, lernt, besser zu kooperieren und Synergien zu nutzen.
- Erhalten Sie ein Feedback, wie Sie von anderen wahrgenommen werden. Entnehmen Sie daraus Anregungen, wie Sie sich und Ihre Persönlichkeit noch besser im beruflichen Umfeld einbringen können.

Modul I: Selbstbild

Persönlichkeit ist der Schlüssel zum Erfolg. Der Golden Profiler of Personality (von John P. Golden) ist eine Analyse zur Selbsteinschätzung. Er erfasst und beschreibt persönliche Verhaltensweisen und Potentiale. Der Fragebogen zum G.P.O.P. wird im Vorfeld des Seminars online ausgefüllt.

Das Ergebnis wird selbstverständlich streng vertraulich behandelt. Eine entsprechende Datenschutzerklärung erhalten Sie mit der Anmeldung.

Modul II: Fremdbild

Plonka Karriereberatung GbR
Ursula & Stephan Plonka
Ust-IdNr.: DE272414663

Bankverbindung: Postbank
Bankleitzahl: 600 100 70
Kontonummer: 471 920 705

Anschrift
Brahmsweg 1, 72108 Rottenburg
Tel: 07472/2793-36 Fax: -35
Mail: sp@stephanplonka.de

In der Präsenzveranstaltung agieren Sie in unterschiedlichen Rollen. Während des Workshops werden Selbstpräsentation sowie gruppendynamische Fallstudien durchgeführt. Am Ende des Tages geben die Teilnehmer einander Feedback.

Modul III : Feedback- und Perspektivengespräch

In dem individuellen Auswertungs- und Perspektivengespräch fließen alle Erkenntnisse und Beobachtungen aus den einzelnen Modulen zusammen. Ziel ist es, die individuellen beruflichen Herausforderungen durch den Einsatz Ihrer Persönlichkeit und Ihrer Talente souveräner zu bestehen.

Gehaltsverhandlungen und Jahresgespräche

Mit einer erfolgreich geführten Gehaltsverhandlung qualifizieren Sie sich für den nächsten Schritt auf der Karriereleiter. Sie benötigen Verhandlungsgeschick und Diplomatie. Sie sollten Energie, Motivation und Selbstvertrauen ausstrahlen. Nehmen Sie nicht nur Ihr Gehalt in den Fokus. Spannen Sie den Bogen deutlich weiter. Tauchen Sie ein in eine Gesamtzielplanung im privaten, beruflichen und wirtschaftlichen Bereich. Beschäftigen Sie sich mit der eigenen Person, mit Ihren Stärken, Talenten und Präferenzen.

Die Veranstaltung zeigt unter anderem auf, wie Sie die Vorbereitung zu einem Jahresgespräch oder einer Gehaltsverhandlung nutzen, um Klarheit über die nächsten Karriereschritte zu gewinnen. Anhand von Arbeitsverträgen erfahren Sie Ihre Verhandlungsspielräume. Rollenspiele und Übungen festigen das erarbeitete Wissen. Der Workshop besteht aus drei Modulen.

Modul I: Gehalts- und Qualifikationsanalyse

Die Gehalts- und Qualifikationsanalyse zeigt auf, wie Sie mit Ihrem Gehalt im Markt positioniert sind im Vergleich zur Referenzgruppe, d.h. zu Menschen mit ähnlicher Ausbildung und Berufserfahrung. Sie erhalten hierzu einen Fragebogen zu Ihrem bisherigen beruflichen Werdegang. Er stellt die Grundlage der Analyse dar.

Alle Angaben und die Ergebnisse werden selbstverständlich streng vertraulich behandelt. Eine Datenschutzerklärung erhalten Sie mit der Anmeldung.

Modul II: Workshop

In der Präsenzveranstaltung (halber Tag) durchlaufen Sie anhand praktischer Übungen und Rollenspiele alle relevanten Stationen zur Vorbereitung Ihres Jahresgespräch, bzw. Ihrer Gehaltsverhandlung.

Modul III : Feedback- und Perspektivengespräch nach dem Workshop

In dem individuellen Auswertungs- und Perspektivengespräch fließen die Informationen aus der Gehalts- und Qualifikationsanalyse und den Beobachtungen und Erkenntnissen aus dem Workshop ein. Sie erhalten wertvolle Informationen für die nächsten Karriereschritte.

Die Veranstaltung beinhaltet die Module I bis III und zusätzlich ein telefonisches Erstgespräch mit dem Referenten vor dem Seminar. Hier haben Sie die Gelegenheit, mit Ihren individuellen Fragen und Erwartungen den Workshop mit zu gestalten. Auf Wunsch analysiere ich Ihren Lebenslaufs, verbunden mit Anregungen zur besseren Positionierung.

“elevator pitch“ und „networking“

Stellen Sie sich vor, Sie betreten einen Aufzug und neben Ihnen steht der Personalchef Ihres Wunsunternehmens. Sie haben jetzt 2 Minuten Zeit sich optimal zu präsentieren und sich so interessant darzustellen, daß Ihr Gesprächspartner Sie auf jeden Fall näher kennenlernen möchte.

Die Veranstaltung hat zum Ziel, daß die Teilnehmer diese zweiminütige Präsentation, den „elevator pitch“, für sich ausarbeiten und entwickeln. Hierbei werden wir uns intensiv mit Ihren Stärken und Talenten und bisherigen Erfolgen auseinandersetzen. Auf Wunsch halten wir das Ergebnis mit einer Videokamera fest.

Vielleicht werden Sie im Anschluss an das Gespräch gebeten, Ihre schriftlichen Bewerbungsunterlagen einzureichen? Damit Sie den bisherigen positiven Eindruck fortsetzen können, erarbeiten wir die Grundlagen einer erfolgreichen schriftlichen Bewerbung.

Nachdem Sie nun erfahren haben, wie Sie sich im Gespräch und in Schriftform darstellen, möchten Sie vielleicht gezielt auf die Suche nach interessanten Menschen gehen, und sich ein eigenes Netzwerk aufbauen? Wie Netzwerke funktionieren, was beim Aufbau und der Pflege von Kontakten zu beachten ist, dieses Thema rundet den Workshop ab.

Hierbei erfahren Sie, wie die Plattform XING (www.xing.de) funktioniert, und wie Sie durch gezieltes Networking interessante Kontakte finden, die Sie beruflich weiterbringen.



Die Veranstaltung besteht aus drei Modulen.

Modul I: Telefonisches Kennenlerntelefonat vor dem Seminar

Hier haben Sie die Möglichkeit, spezielle Fragen an mich zu adressieren und somit die Veranstaltung in Teilen mit zu gestalten. Außerdem schauen ich mir auf Wunsch Ihren Lebenslauf vor dem Seminar an.

Modul II: Workshop

Hier erarbeiten wir uns die Grundlagen des „Networking“ und anhand zahlreicher Übungen erfahren und erleben Sie, sich optimal im Gespräch und in der schriftlichen Bewerbung zu präsentieren. Ihr ganz persönlicher „elevator pitch“ wird im Anschluß auf Wunsch auf Video aufgezeichnet.

Sie erfahren weiter, wie ein optimales Bewerberprofil auf der Plattform XING aussehen sollte, damit Sie von Personalberatern und Headhuntern gefunden werden.

Modul III : Feedback- und Perspektivengespräch

In dem individuellen Auswertungs- und Perspektivengespräch schauen wir uns den Videomitschnitt und Ihren Lebenslauf an. Sie bekommen von mir weitere Tipps und Hinweise zur optimalen Selbstdarstellung.

Training Assessmentcenter

Sie bewerben sich in der Gruppe, lösen unter Beobachtung verschiedene Aufgaben, müssen sich durchsetzen, wieder zurücknehmen und mit dem „Gaspedal“ der Selbstdarstellung und Positionierung dosiert umgehen. Das sind die spannenden Herausforderungen, wenn Sie zu einem AC eingeladen werden.

In diesem Workshop gibt es wertvolle Tipps, wie Sie unter Zeitdruck Aufgaben lösen und erfahren, worauf es Entscheidern bei einem AC wirklich ankommt. Lernen Sie, die Gruppe, deren Mitglied Sie sind, schnell und sicher einzuschätzen. Wer seine Kompetenzen kennt, kann sich mit seinem Profil konstruktiv auseinandersetzen und es weiterentwickeln. Kommunikatives Auftreten, Rhetorik und soziale Kompetenz sind Schlüsselfaktoren. Trainieren Sie am Tag der Veranstaltung diese so wichtigen Qualifikationen lebendig und praxisbezogen.

Ihre Vorteile/ Ihr Gewinn

- Erfahren Sie mehr über Ihre Talente und darüber, wie Sie diese zielorientiert einsetzen können.
- Erfahren Sie, worauf Entscheider achten, und warum Sie bei allen Aufgaben stets authentisch bleiben sollten.
- Durchlaufen Sie 4 typische Übungen, wie Sie in vielen AC's verwendet werden.
- Auf Wunsch führen wir für Sie eine Datenbankrecherche durch und prüfen, ob wir Informationen zu dem AC, zu dem Sie eingeladen wurden, verfügbar haben.
- Erhalten Sie ein Feedback, wie Sie von anderen wahrgenommen werden. Entnehmen Sie daraus Anregungen, wie Sie sich und Ihre Persönlichkeit noch besser im beruflichen Umfeld einbringen können

Modul I: Telefonisches Kennenlerngespräch

Hier haben Sie die Möglichkeit, spezielle Fragen an mich zu adressieren und somit die Veranstaltung in Teilen mit zu gestalten. Außerdem schauen ich mir auf Wunsch Ihren Lebenslauf vor dem Seminar an. Zur Vorbereitung auf das Seminar erhalten Sie in diesem Telefonat eine kleine „Hausaufgabe“.

Modul II: Seminar Assessmentcenter Training

In der Präsenzveranstaltung agieren Sie in unterschiedlichen Rollen. Während des Workshops werden Selbstpräsentation sowie gruppendynamische Fallstudien durchgeführt. Sie erleben ein „Life“ AC, bei dem Sie Fehler machen dürfen. Besser hier, als bei Ihrem Traumarbeitgeber.

Merke: „Nicht an meinen Erfolgen bin ich gewachsen, sondern an meinen Niederlagen.“
(Quelle: unbekannt).

Modul III : Feedback- und Perspektivengespräch

In dem individuellen Auswertungs- und Perspektivengespräch erfahren Sie, wie Sie bei den einzelnen Übungen und in der Gesamtbewertung „gewirkt“ haben. Auf Wunsch schaue ich Ihren Lebenslauf an, und Sie erhalten weitere Tipps zur optimalen Darstellung. Ziel ist es, die individuellen beruflichen Herausforderungen durch den Einsatz Ihrer Persönlichkeit und Ihrer Talente souveräner zu bestehen.

Workshop: „pole position“ für Beruf und Karriere

Ihr Studium an der DHBW neigt sich dem Ende zu. Für viele ergeben sich daraus die folgenden Szenarien oder Fragen:

Wie verhandele ich mein erstes Gehalt und vereinbare Ziele?

- Wie verhandeln Sie mit Ihrem Vorgesetzten ein angemessenes, eventuell höheres, Gehalt?
- Wie wird eine erfolgreich geführte Gehaltsverhandlung Grundlage für Ihre Karriereplanung?
- Was muss bei der Umstellung Ihres aktuellen Arbeitsvertrages beachtet werden?
- Welche zusätzlichen Gehaltskomponenten gibt es in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße und der Branche?
- Welche freiwilligen Leistungen sind Verhandlungssache?

Werde ich übernommen?

- Wenn diese Frage noch nicht geklärt ist, wie können Sie den Klärungsprozess beschleunigen?
- Wie entwickeln Sie zeitnah interessante Jobalternativen zum jetzigen Arbeitgeber?
- Welche Networkinginstrumente können Sie einsetzen, damit Firmen sich bei Ihnen bewerben (zum Beispiel die Plattform www.XING.de)?
- Mehr als eine Stellenzusagezusage? Tipps und Tricks, wie Sie den optimalen Job finden.

Welche wirtschaftlichen Fragen ergeben sich durch den Statuswechsel vom Studenten zum fest angestellten Mitarbeiter?

- Wie beteilige ich den Staat an meinem Vermögensaufbau und an den verschiedensten Vorsorgemaßnahmen?
- Welche Art der „Gehaltserhöhung“ wird Ihnen Ihr Arbeitgeber freiwillig geben, wenn Sie ihn danach fragen?

Diese Themen werden im Workshop behandelt.

Termine auf Anfrage;

Der Referent

Studium der Elektrotechnik und Wirtschaftsingenieurwesen. Arbeit im internationalen Umfeld in leitenden Positionen. Langjährige Tätigkeit in der Personalberatung- und -entwicklung.

Diese Erfahrung in den Bereichen Karriere, Wirtschaft & Finanzen wird in wirksame Erfolgsstrategien umgesetzt.

Damit aus Drive & High Potential schnell und zuverlässig die Ergebnisse geschaffen werden, die Sie in Ihrer Berufs- und Lebensplanung anstreben.



Kontakt

Stephan Plonka
Dipl.-Ing, Dipl.-Wirtschaftsing. (FH)
Brahmsweg 1
72108 Rottenburg
Tel.: 07472/279336,
Fax: 07472/279335,

E-Mail: sp@stephanplonka.de
Xing: http://www.xing.com/profile/Stephan_Plonka
Homepage: www.stephanplonka.de