



Relevanz-Strategie für Berufserfahrene

Hannover, 29. April 2016





Susanne Müller

- 57 J, Unternehmerin, Mutter
- Firmen auf- und abgebaut
- Seit 20 Jahren Menschen durch
- Veränderungen begleitet
- Team von QuerdenkerInnen

„Wenn es funktioniert, macht mehr davon, wenn es nicht funktioniert, mach was anderes.“

Karriere-
Coaching

Strategie-
Workshops

Personal-
entwicklung

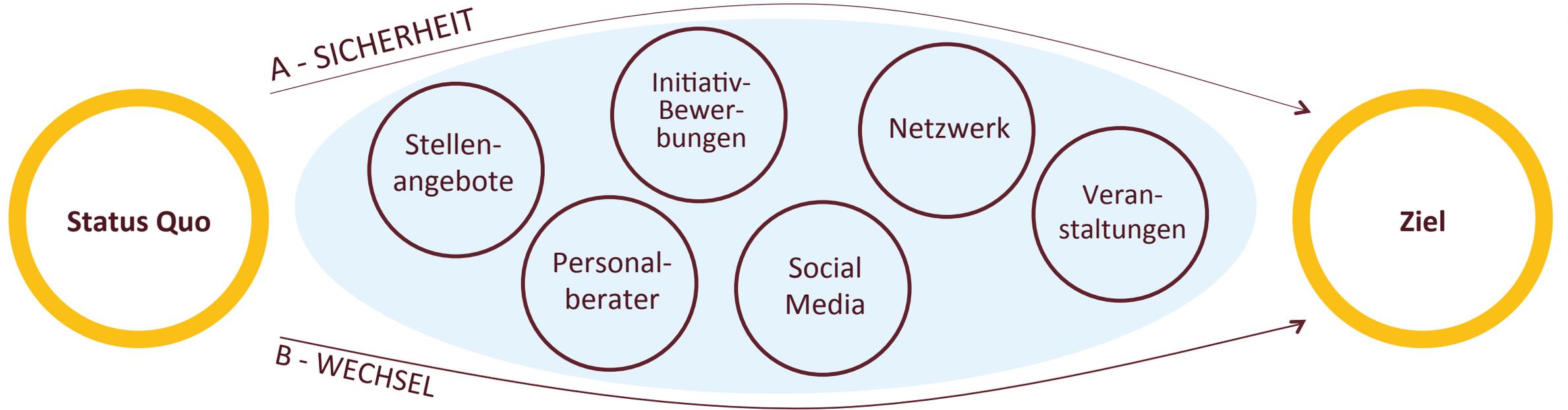
Mentoring

Online-
Coaching

Themen unserer Klienten:







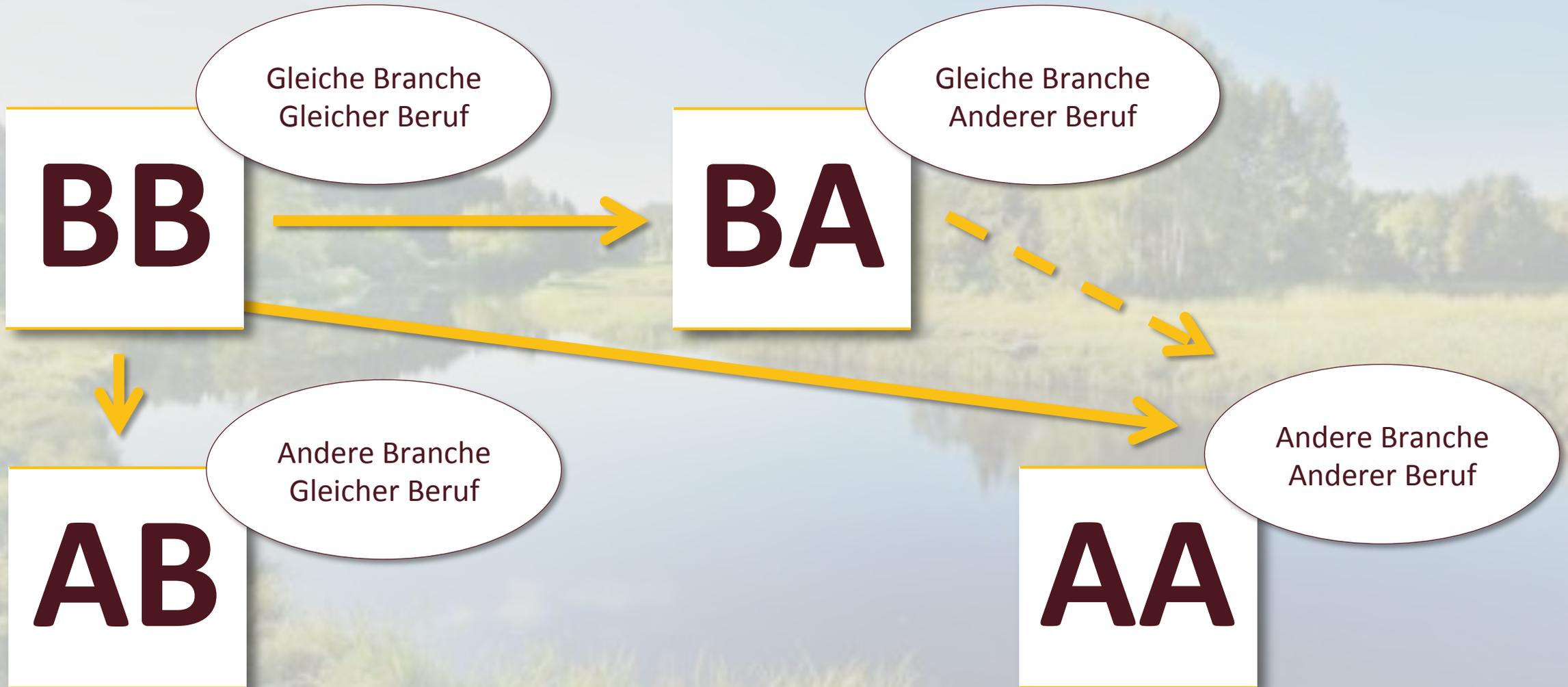
Was ist das „RELEVANZ zeigen“?



Agiles Kompetenzmanagement:

aktuelle Probleme mit **Prozesserfahrung** + modernen **Tools** lösen + mit den passenden Menschen umzusetzen =
Erfahrungen scannen + auf das fokussieren, was jetzt wichtig ist.

4 Veränderungs-Sprünge





- **Coaching in 5 Sitzungen**
- **Probleme:**
zu glatt im Auftreten
Grund: Negativerfahrung (**vertriebsmüde**)

Arbeitsfelder identifiziert:

- Innere Hürde identifiziert + bearbeitet
- Außenwirkung verändert
- Neue Position in Einklang mit persönlicher + beruflicher **Entwicklung + Expertise**

Eigenes Stärkenprofil

- Stärkenprofil
- Kommunikationsprofil
- „Wirkungsvorbild“

Relevanz + Nutzen

- Vertriebsgen, Konzern+KMU
- Strategischer Vertrieb

Hürden:

- **Vorbehalte zu Anforderungsprofil umgemünzt**
- **Ziel** (Unternehmen+ Aufgabe und Rolle + Werte)
- Privates Ziel mit beruflicher Aufgabe vereinbaren

Ergebnis:

- Position: Leitung Business Partner Management im TK-Konzern





- **Beratung über 7 Monate**
- Langjährige Verkaufsleiterin (Media), zuletzt Betriebsleiterin + Wirtschaftsjuristin (Lizenzrecht)
- **Probleme:**
Alter, gutes Gehalt, hohe Position
viele Absagen + Wut im Bauch
- **Nutzen + Relevanz:**
Lizenzrecht + Praxis: Verkauf + Betriebsleitung

A: Lizenzrecht B: Consultant Media/Games

- ! Frische Ansprache in Wort und Schrift
- Ergebnis: „**die Hirne + Herzen**“ gewonnen

Die Aufgaben auf dem Punkt:



1. **Expertentum** herausarbeiten (**Stärkenprofil**)
2. **Nutzenanalyse**
3. **Einsatzfelder (Aufgabe + Position)** entwickeln
4. **Strategien:** A = Sicherheit, B = Wechsel,
5. **Marktfähigkeit** der neuen Aufgabe abprüfen
6. **Individuelle** Ansprache auf **formalen Wegen**
7. **Ziel:** an den **Bewerberschlangen** vorbei
8. **Coaching** der **Selbstpräsentation**
9. **Herausstellen** der **Erfahrung + Geschmeidigkeit**
+ **absolut aktuellem Expertenwissen**

**Veränderung ist ein Marathon, kein Sprint.
Achten Sie darauf,
dass Sie bei guter Laune und bei Puste bleiben.**

Ihre jobwerker

Susanne Müller

Markt 7

53111 Bonn

www.die-jobwerker.de

info@die-jobwerker.de

Tel: 0228 9097799

