

2-tägiges intensives Interviewtraining für eine erfolgreiche Anstellung

Im Vorstellungsgespräch entscheidet sich, ob Sie den (Traum-)Job bekommen und das (Top-)Salär, das Sie wirklich verdienen.



Michael Harth

Ein kleiner Selbsttest hilft Ihnen zu entscheiden, ob das **2 Tage Intensivtraining Erfolgreich im Vorstellungsgespräch** für Sie das richtige sein wird:

- Sprechen Sie souverän vom Nutzen, den der potentielle Arbeitgeber durch Ihre Arbeitsleistung haben wird?
- Kennen Sie die Beurteilungskriterien von scheinbar harmlosen Fragen im Interview und können Sie darauf die „richtigen“ Antworten geben?
- Haben Sie eine überzeugende Antwort auf die Frage: „Warum sollen wir ausgerechnet Sie einstellen?“ und kennen Sie ihr Alleinstellungsmerkmal?
- Sind Sie sich über den Einsatz Ihrer Körpersprache bewusst und setzen Gesten, Blickkontakt und Pausen kongruent und überzeugend ein?
- Nehmen Sie sich mehr als 15 Minuten Zeit für die reine Verhandlung Ihrer „total compensation“ (Gesamtlohnpaket) und konnten Sie bislang ein wirklich sehr gutes Verhandlungsergebnis für Ihr Salär erzielen?

Wenn Sie alle Fragen mit „Ja“ beantworten können, benötigen Sie das Intensivtraining nicht. Gratulation!

Nutzen

- Wenn Sie den Eindruck haben, Sie sind ganz gut im Vorstellungsgespräch, dann bringt Sie der Kurs in Richtung sehr gut.
- Sind schon sehr gut, können sie herausragend werden.
- Und wenn Sie der Ansicht sind, Ihre Performance liegt irgendwo im Durchschnitt oder darunter, dann profitieren ebenfalls Sie enorm von diesen 2 intensiven und trainingsreichen Tagen.

Rechnen Sie damit, dass Sie im Vorstellungsgespräch Profis gegenüber sitzen, die im Monat viele Vorstellungsgespräche führen. Vermeiden Sie eine schlechte Vorbereitung oder gar einen „Kaltstart“ nach dem Motto: „Ich schaue mal und lasse das auf mich zukommen.“ Werden Sie Profi in der Liga Vorstellungsgespräche. Hier werden ganz andere Kompetenzen erwartet (bspw. Selbstmarketing) wie bei ihrer eigentlichen Arbeit.

Wie oft können Sie es sich leisten im Vorstellungsgespräch nur 2. zu sein?

Bewerben ist die Pflicht, das Vorstellungsgespräch jedoch ist die Kür

**Im Vorstellungsgespräch entscheidet sich, ob Sie
den (Traum-)Job bekommen und das (Top-)Salär, das Sie wirklich verdienen.**

Ziele des **2 Tage Intensivtraining Erfolgreich im Vorstellungsgespräch**

- Kompetenter Auftritt und Steigerung der eigenen Vorstellungskompetenz, einschl. nutzenorientierter Kommunikation und Videoanalyse
- Entwicklung der Fähigkeit Fragen im Vorstellungsgespräch richtig zu deuten und die Qualität der eigenen Antworten deutlich zu steigern
- Souveräner Umgang mit (heiklen) Fragen im Vorstellungsgespräch und die selbstsichere Kommunikation ihres Alleinstellungsmerkmals
- Richtiger Einsatz der Körpersprache um authentisch zu überzeugen, Abbau der Nervosität und Steigerung des Selbstbewusstseins im Vorstellungsgespräch
- Vermittlung der notwendigen Verhandlungskompetenz bei Salärverhandlungen und **15 Tipps für ein höheres Salär**. Allein die Umsetzung der Tipps bei der Salärverhandlung erzielt oftmals ein Vielfaches der Kursgebühr.

Zielgruppe

Führungskräfte, Kaderleute und Fachspezialisten, die nach dem Vorstellungsgespräch ein Stellenangebot erhalten möchten und

- die besser werden wollen
- die schon lange kein Vorstellungsgespräch mehr hatten oder
- die jetzt die Rolle oder Branche wechseln.

Daten: **2 Tage Intensivtraining** (8.30 Uhr - ca. 18.00 Uhr)

Kosten: 1280,- sfr

2. und 3. Februar 2015 (Mo./Di.)

6. und 8. Mai 2015 (Mi./Fr.)

23. und 24. Februar 2015 (Mo./Di.)

12. und 13. Juni 2015 (Fr./Sa)

Veranstaltungsort: Zürich an zentraler Lage

Die Kursgebühr beinhaltet das Intensivtraining mit geringer Teilnehmerzahl für optimales Trainieren, einschl. Videoanalyse und umfangreiches Kursmaterial sowie Getränke und Snacks. Bitte planen Sie 3-5 Stunden Vorbereitungszeit einige Tage vor dem Intensivtraining ein um vom Optimum profitieren zu können.

Sichern Sie sich jetzt einen Platz für Ihren nächsten Karriereschritt und **melden Sie sich an** über mh@harth.ch, via **mh training & coaching** oder unter 044 552 05 70.