

IN 5 SCHRITTEN ZUR MARKE ICH

WORK SHEET 1

MIT DEINEN KOMPETENZEN
PUNKTEN



Netzwerk Kadertraining

IMPRESSUM

Herausgeber

Netzwerk Kadertraining GmbH
Bleichemattstrasse 42
5000 Aarau
Schweiz

www.kadertraining.ch

Geschäftsführung

Mathias Z. Bühler

Redaktion

Ulrike Clasen

Projektleitung, Gestaltung

Sandra von Moos

© Netzwerk Kadertraining,
Dezember 2022
Alle Rechte vorbehalten



Netzwerk Kadertraining

1. DEIN ERSTES WORKSHEET

Deine Ziele, Deine Motive und Deine Absichten

Du bist bereit, Antworten auf viele Fragen zu geben. Du bist bereit, zu reflektieren und Übungen zu machen. Das bringt Dich Deinem Ziel, Deine „Marke Ich“ zu kennen und leben zu können, näher.

Wir gratulieren Dir. Deine Fähigkeiten kompetent, überzeugend und authentisch aufzutreten, werden ausgebaut. Es gelingt Dir immer besser, Menschen für Dich und Deine Ziele zu gewinnen.

Das klingt wie ein Versprechen.

Ist es auch.

Arbeite die fünf Wochen im E-Mail-Kurs konsequent durch und es wird Dir gelingen.

Doch zuerst die drei Fragen zu Deiner Motivation:

Die Ziele, warum sich eine Person mit der eigenen „Marke Ich“ beschäftigt, sind vielfältig.

Hier haben wir für Dich zehn Antworten, die wir in unserem Workshop von anderen Teilnehmenden erhalten haben:

"Mich mehr in Meetings und Besprechungen eingeben"

"Meine Persönlichkeit stärken und mein Profil schärfen"

"In meiner neuen Position sichtbarer werden und mich zeigen"

"Nach meiner Ausbildung eine neue, bessere Position erreichen"

"Einen guten und nachhaltigen Eindruck hinterlassen"

DEIN ERSTES WORKSHEET

"Wissen, wer ich eigentlich bin und was ich alles kann"

"Mein Potenzial erkennen und es gut beschreiben können "

"Mein Netzwerk gezielt vergrössern und in Erinnerung bleiben"

"Meine Selbständigkeit initiieren und in meiner Story integrieren"

"In meiner neuen Führungsaufgabe klar und authentisch auftreten"

Vielleicht trifft der eine oder andere Punkt auch auf Dich zu. Bevor Du den Weg, zu mehr Erkenntnis der "Marke Ich" gehst, solltest Du auf jeden Fall folgende Fragen für dich beantworten:

- Warum mache ich den E-Mail Kurs: In fünf Schritten zur „Marke Ich“?

- Was genau will ich mit meinem stärkeren Auftritt erreichen?

- Was wird anders, oder besser für mich sein?

Perfekt. Du kannst Dir selbst für die ersten Antworten danken, damit hast Du den guten Grundstein gelegt - und nun kannst du starten

2. ERFOLGE IM BERUFSLEBEN UND PRIVAT

Das Wissen, um Deine persönlichen Stärken und Erfolge ist im Rahmen Deiner Stellensuche zentral. Damit Du nach Aussen überzeugend auftreten kannst, ist es wichtig, dass Du Dir Deinen Stärken bewusst bist und darlegen kannst, welche Erfolge Du in Deinem bisherigen Leben feiern durftest.

Erinnere Dich an das Ergebnis und den Erfolg, zu dem Dich der Einsatz Deiner Stärke geführt hat.

Es wird Zeit, dass Du Dich mit Deinen persönlichen Erfolgen sowohl im privaten wie auch im beruflichen Umfeld auseinandersetzt.

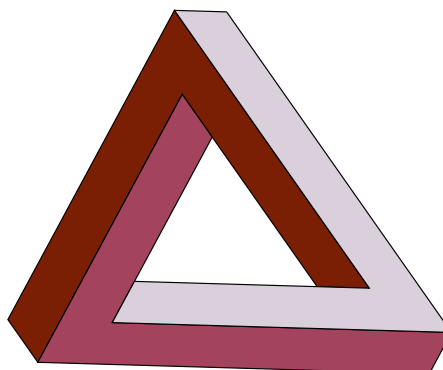
Damit dir das etwas leichter fällt, kannst Du das Verhaltensdreieck nutzen. Erinnere Dich möglichst genau an die Situation, in der Du eine Stärke eingesetzt hast. Beschreibe Dein eigenes Verhalten, welche Handlungen Du unternommen hast und welche innere Haltung Du hattest. Weiter erinnere das Ergebnis und den Erfolg, zu dem Dich der Einsatz Deiner Stärke geführt.

Dieses Verhaltensdreieck wird von vielen Fachpersonen auch im Jobinterview als Modell genutzt, um die Stärken und Kompetenzen anhand von konkreten Beispielen abzufragen.

Situation / Aufgabe

Wie war die Situation?

Wo, wann, wer?



Haltung/Handlungen

Was hast du genau getan?

Wie war Deine Haltung in der Situation?

Ergebnis/ Erfolg

Was war das Ergebnis?

Was hast du erreicht?

DEINE ERFOLGE

Meine Erfolge:

Faktoren, die zum Erfolg führten
(Kenntnisse, Fähigkeiten,
Eigenschaften, Umstände, beteiligte
Personen- alles was dazu beitrug.)

Schreibe deine eigene Erfolgsgeschichte. Denke an all Deine Erfolge und wie Du Dich dabei gefühlt hast. Was es mit Dir gemacht hat und was Du daraus für Dein Leben mitgenommen hast. Bitte Deine Familie und Freunde um Hilfe, wenn es Dir schwerfällt, Deine Erfolge aus der Vergangenheit zu finden.

DEINE STÄRKEN



Meine Stärken

Wie und wo haben sich Deine Stärken gezeigt, oder wie zeigst Du Deine Stärken?

Die Listen sind nicht abschliessend. Wir laden dich dazu ein, mehr Erfolge und Stärken zu notieren und für Deine "Marke Ich" zu nutzen.

Meine Stärken

Meine Stärken

Meine Stärken

Meine Stärken

3. KOMPETENZPROFIL ERSTELLEN

Kompetenz ist die Währung, mit der im Umgang untereinander aus- und verhandelt wird. Deshalb ist es wichtig, dass Du Deine eigenen Kompetenzen gut kennst und einsetzen kannst. berall dort, wo Du überzeugen und Deine Ziele erreichen willst.

Mit der „Kompetenzerhebung“ verschaffst Du Dir einen Überblick und stellst sicher, dass auch für Dich selbstverständliche Kompetenzen nicht vergessen gehen. Darauf aufbauend und zusammengefasst bildet Dein persönliches Kompetenzprofil Dein Verkaufs- Argumentarium für Deine "Marke Ich".

Zur Bestimmung Deines Kompetenzprofils haben wir Dir verschiedene Sozial-, Methoden- und Persönlichkeits- Kompetenzen zusammengetragen. Bewerte die nachfolgenden Kompetenzen spontan, so wie sie jetzt gerade auf dich zutreffen. Nutze dabei folgende Skala:



Damit Dir die Bewertung leichter fällt, kannst Du Dich immer wieder fragen, in welcher konkreten Situation Du wie gehandelt hast und was Dein Erfolg daraus war. Also nutze das Verhaltensdreieck, das Du schon kennengelernt hast.

Nun wünschen wir Dir viel Spass beim Entdecken Deiner persönlichen Kompetenzen.

KOMPETENZPROFIL

METHODENKOMPETENZ

Denken	1	2	3	4	5
Abstraktes Denken					
Systematisch-analytisches Denken					
Konzentrationsfähigkeit					
Merkfähigkeit					
Denkvermögen					
Schnelle Auffassungsgabe					
Problemlösungsfähigkeit					

Lerntechnik	1	2	3	4	5
Ausdauer					
Bereitschaft zu kontinuierlicher Weiterbildung					
Bereitschaft, Konsequenzen zu tragen					
Bereitschaft, sich Hilfe zu holen					
Fähigkeit, Konsequenzen einzuschätzen					
Fähigkeit, Arbeit zu strukturieren					

KOMPETENZPROFIL

METHODENKOMPETENZ

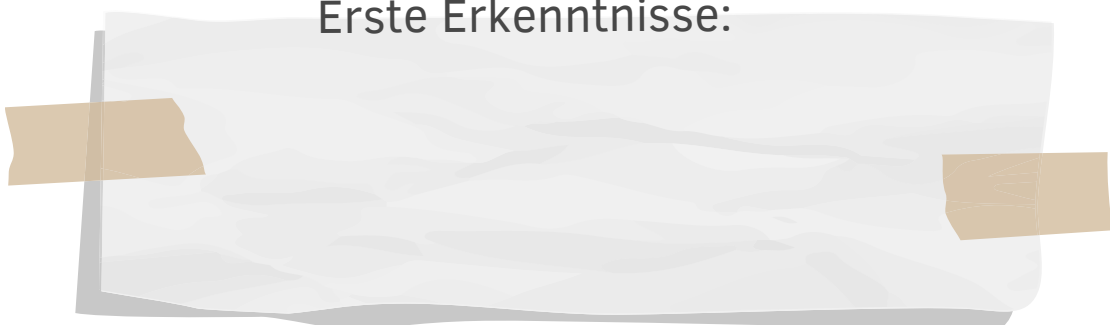
Lerntechnik	1	2	3	4	5
Fähigkeit, Energie einzuteilen					
Fähigkeit zur Praxisumsetzung					
Fähigkeit, Prioritäten zu setzen					
Fähigkeit, speditiv zu arbeiten					
Gelassenheit in schwierigen Situationen					
Leistungsorientierung					
Lernfreude					
Offenheit gegenüber Neuem					
Ordentlichkeit					
Organisationstalent					
Schnelligkeit					
Selbständigkeit					
Verantwortungsbereitschaft					
Wissen, wie man zu Informationen kommt					

KOMPETENZPROFIL

METHODENKOMPETENZ

Kommunikation	1	2	3	4	5
Angemessene nonverbale Sprache (Mimik, Gestik)					
Einfühlungsvermögen bei persönlichen Gesprächen					
Fähigkeit, anschaulich zu erklären (bildhaft)					
Fähigkeit, Aussagen auf den Punkt zu bringen					
Fähigkeit, das Wichtigste zusammenzufassen					
Fähigkeit, frei vor Gruppen zu sprechen					
Fähigkeit, Meinungen anderer zu integrieren					
Feedback-Technik					
Konstruktiver Umgang mit Konflikten					
Mündliche Ausdrucksfähigkeit					
Schriftliche Ausdrucksfähigkeit					

Erste Erkenntnisse:



KOMPETENZPROFIL

PERSÖNLICHE KOMPETENZ

Selbstorganisation	1	2	3	4	5
Fähigkeit zur Selbstreflexion					
Fähigkeit, effizient zu entscheiden					
Fähigkeit, eigenständig zu planen					
Fähigkeit, Konsequenzen zu tragen					
Fähigkeit, Meinung selbstsicher zu vertreten					
Fähigkeit, sich Informationen zu beschaffen					
Fähigkeit, sich und andere einzuschätzen					
Leistungsbereitschaft					
Fähigkeit, ein Ziel anzustreben					
Belastbarkeit					
Hohe Frustrationstoleranz					
Konstruktiver Umgang mit Widerstand					
Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen					
Selbstständigkeit					
Zuverlässigkeit					

KOMPETENZPROFIL

PERSÖNLICHE KOMPETENZ

Selbstorganisation	1	2	3	4	5
Unabhängigkeit					
Umsetzungsvermögen von guten Ideen					
Fähigkeit zur Eigeninitiative					
Sorgfalt					
Ausdauer					
Zielstrebigkeit					
Pünktlichkeit					

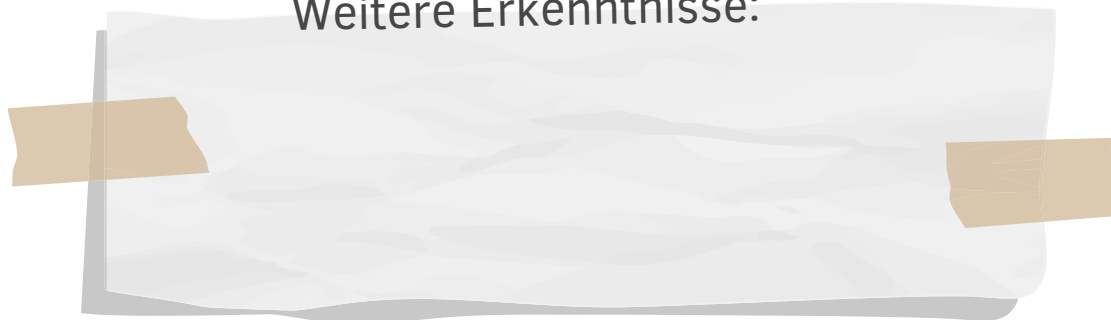
Kreativität, Spontanität, Flexibilität	1	2	3	4	5
Fähigkeit zur Mehrfachbelastung					
Fähigkeit, Altes loszulassen					
Fähigkeit, Ideen zu realisieren					
Fähigkeit, mit wenig Mitteln viel zu erreichen					
Fähigkeit, mit Unsicherheit umzugehen					

KOMPETENZPROFIL

PERSÖNLICHE KOMPETENZ

Kreativität, Spontanität, Flexibilität	1	2	3	4	5
Fähigkeit, sich einzulassen					
Fähigkeit, umzudenken					
Fantasie					
Ideenreichtum					
Konstruktiver Umgang mit Neuem					
Lösungsorientierung (nicht problemorientiert)					
Mut, neue Wege zu beschreiten					
Neugier, Wachheit					
Offenheit für ungewohnte Ideen					

Weitere Erkenntnisse:



KOMPETENZPROFIL

SOZIALKOMPETENZ

Teamfähigkeit	1	2	3	4	5
Anpassungsfähigkeit					
Kooperationsfähigkeit					
Konfliktfähigkeit					
Kritikfähigkeit					
Einfühlungsvermögen					
Bereitschaft, Mitverantwortung zu tragen					
Fähigkeit, nicht alles selber machen zu müssen					
Toleranz					
Geduld					
Gewissenhaftigkeit					
Gute Nähe-Distanz-Balance					
Lösungsorientierung					
Offenheit gegenüber neuen Mitarbeitenden					
Verständnis, Empathie					
Gute Umgangsformen					
Zuverlässigkeit					

KOMPETENZPROFIL

SOZIALKOMPETENZ

Frustrationstoleranz, Konfliktfähigkeit	1	2	3	4	5
Ablehnung der Opferrolle					
Angepasste Reaktion auf Forderungen					
Angemessene Emotionalität					
Angepasster Umgang mit Verantwortung					
Angemessene Reaktion auf Kritik					
Fähigkeit zur Sachlichkeit					
Fähigkeit, getroffene Entscheide zu respektieren					
Fähigkeit, mit Niederlagen umzugehen					
Fähigkeit, mit Verletzungen umzugehen					
Fähigkeit, Nein sagen zu können					
Fähigkeit, Probleme auf den Tisch zu bringen					
Fähigkeit, sich der Mehrheit fügen zu können					
Fähigkeit, sich in Diskussionen einzubringen					
Fähigkeit, Spannungen im Team zu erkennen					
Gelassenheit					
Problemlösungsstrategien					

KOMPETENZPROFIL

SOZIALKOMPETENZ

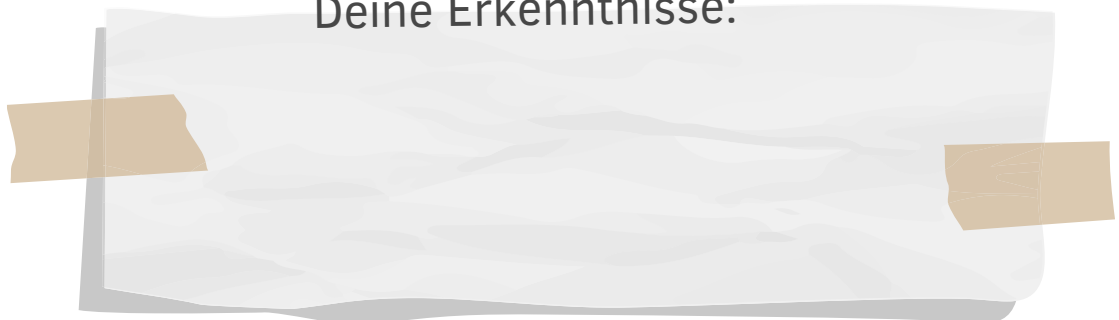
Kommunikationsfähigkeit	1	2	3	4	5
Angemessene Reaktion auf nonverbale Signale					
Aushalten von Pausen im Gespräch					
Fähigkeit, Emotionen angemessen einzubringen					
Fähigkeit, nötige Distanz zu halten					
Fähigkeit, nötige Forderungen zu stellen					
Fähigkeit, Wünsche anzubringen					
Fähigkeit, zu loben und zu wertschätzen					
Mut, nachzufragen, wenn etwas nicht klar ist					
Offenes Ohr für die Anliegen anderer					
Verhandlungsfähigkeit					
Überzeugungsfähigkeit					
Wahrnehmungsfähigkeit					

KOMPETENZPROFIL

SOZIALKOMPETENZ

Führungskompetenz	1	2	3	4	5
Ausstrahlung von Ruhe und Sicherheit					
Begeisterungsfähigkeit					
Belastbarkeit					
Besonnenheit					
Delegationsfähigkeit					
Diplomatie					
Durchsetzungsvermögen					
Einnahme von Raum					
Emotionale Widerstandskraft					
Entschlussbereitschaft					

Deine Erkenntnisse:



KOMPETENZPROFIL

SOZIALKOMPETENZ

Führungskompetenz	1	2	3	4	5
Fähigkeit, Anweisungen zu geben					
Fähigkeit, Einsamkeit aushalten zu können					
Fähigkeit, zu argumentieren					
Kommunikationsfreude					
Kongruenz in Worten und Taten					
Konstruktiver Umgang mit Kritik					
Proaktives Verhalten (vorausdenkend handeln)					
Selbstvertrauen					
Übernahme von Verantwortung					
Überzeugungskraft					
Unabhängigkeit von der Anerkennung anderer					
Veränderungsbereitschaft					
Vertrauensbereitschaft					
Vorurteilsfreiheit					

DEINE KOMPETENZEN FAZIT

Wow, Du hast Dich durch alle Kompetenzen durchgearbeitet und Dich mit Deinen Stärken und Erfolgen beschäftigt! Nun geht es darum, Deine Erkenntnisse zu einem Ganzen zusammen zu stellen.

Welches sind Deine stärksten Kompetenzen?

Wo hast Du Verbesserungspotenzial entdeckt?

Wie möchtest Du fehlende Kompetenzen
aneignen?

Welche Kompetenzen möchtest Du beruflich
einsetzen?