

Die Phasen eines Vorstellungsgesprächs

Phase 1: Einstieg	Phase 4: Fragen des AG
<p>Regel: Sympathiefeld aufbauen</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Positive Körpersprache Händedruck Über-Eck-Situation suchen <input type="checkbox"/> Gelungener small talk nicht mit „gut, ja, nein“ antworten offene Gesprächshaltung 	<p>Regel: Gespräch führen</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Fragen nutzen Bereiten Sie sich auf Fragen vor Zeigen Sie Lernbereitschaft <input type="checkbox"/> Kein Frage-Antwort-Spiel Antworten Sie nicht zu knapp Fragen Sie nach
Phase 2: Präsentation des AG	Phase 5: Fragen des Bewerbers
<p>Regel: Informationen nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Aktiv zuhören Wichtiges wiederholen Fragen stellen <input type="checkbox"/> Eigenes Wissen einfließen lassen Aussagen aufgreifen und fortführen Eigene Erfahrungen und Recherchen anbringen 	<p>Regel: Vorbereitet sein</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Fragen im Vorfeld notieren Antworten mitschreiben Denken Sie an Phase 2 <input type="checkbox"/> Rahmenbedingungen klären Alles klären, was vorher noch nicht thematisiert wurde
Phase 3: Eigenes Präsentieren	Phase 6: Schlussphase
<p>Regel: Verkaufen Sie sich</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Werbung machen Beschreiben Sie Ihre Tätigkeiten Nennen Sie Stärken und Beispiele <input type="checkbox"/> Strategisch vorgehen Information vom Unternehmer nutzen Beginnen Sie nicht bei Adam und Eva Verschweigen Sie Ungünstiges 	<p>Regel: Ausblick geben</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> weitere Vorgehensweise klären Wer ruft an? Wann? Nennen Sie Stärken und Beispiele <input type="checkbox"/> Bereitschaft zeigen Freude ausdrücken Für Informationen bereit stehen

