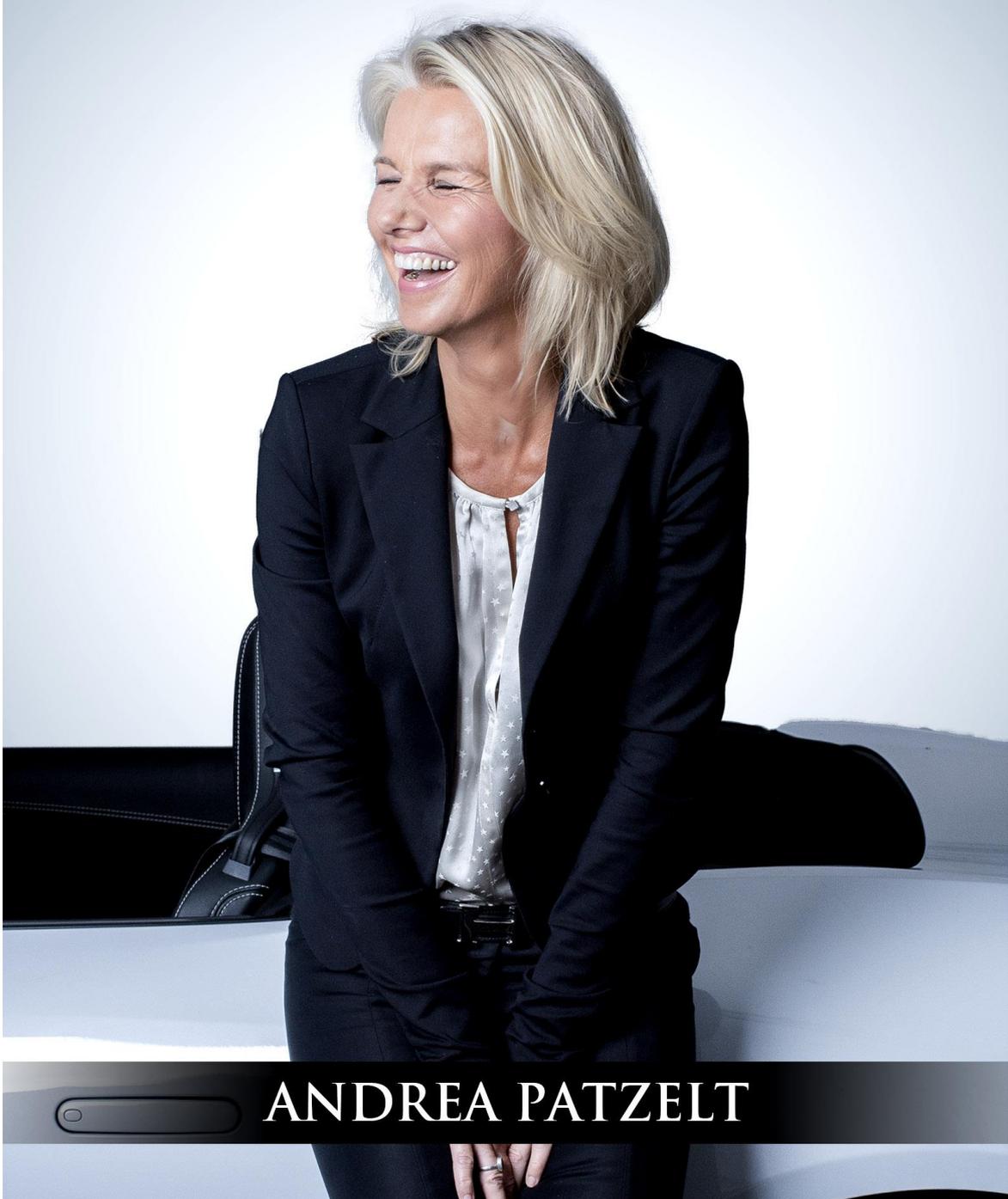


DEIN  
KARRIERE-BOOSTER-  
KONZEPT



ANDREA PATZELT

## **Wie du deine Chancen spürbar verbesserst, erfolgreich für ein Luxus- oder Premiumautohaus zu arbeiten.**

1. Die Premiummethode, mit der du dich professionell auf dein Vorstellungsgespräch vorbereitest.
2. Wie du dich in nur drei Sätzen gekonnt bei deinem neuen Arbeitgeber positionierst.
3. Wie du dich perfekt auf die Fragen deines neuen Arbeitgebers vorbereitest.
4. Wie du durch eine einfache Übung souverän und gelassen wirkst.

Hallo und herzlich willkommen! Schön, dass Sie da sind.

Hier geht es um Sie, es geht um Ihren Job und darum, dass Sie das bekommen, was Sie verdienen. Auf den nächsten Seiten geht es vor allem darum, wie Sie den Job finden, der Sie glücklich macht.

Bevor wir loslegen, noch ein paar Worte zu der Form dieses E-Books.

Ich habe mich dazu entschieden, meine Leser zu duzen. Noch vor kurzer Zeit war ich im Job grundsätzlich mit allen per Sie – doch das habe ich überdacht und in einigen Bereichen geändert. In meinem Podcast zum Beispiel spreche ich meine Hörer mit Du an, und auch jetzt, in diesem E-Book, habe ich das Du als Anrede gewählt. Ich habe für mich festgestellt, dass ich Menschen so noch besser erreichen kann. Ich hoffe daher, dass es für Sie in Ordnung ist, wenn ich ab sofort du sage.

### **So – jetzt lass uns starten mit der Frage: Für wen ist dieses E-Book gedacht?**

Ich bin regelmäßig als Coach in Premium-Autohäusern tätig und spreche viel mit den Menschen, die dort arbeiten. Da gibt es Mitarbeiter, die begeistert sind, die mit viel Freude kommen, die einfach glücklich sind mit ihren Kunden, die einen tollen Chef haben, sich in ihrem Team wohl fühlen und die offenbar das große Los gezogen haben und für sich sagen können: „*Es ist hier genau so, wie ich es haben will.*“

Doch ich weiß, das ist nicht immer so. Wenn du gerade an dem Punkt bist, wo du sagst: „Ich möchte mehr! Ich möchte einen Premium-Job, ich möchte gerne ein Umfeld haben, das mich glücklich macht, in dem ich mich entwickeln und zeigen kann, was in mir steckt ...“, dann ist dieses E-Book genau richtig für dich.

**Denn du hast ein Recht darauf, glücklich zu sein.** Warte nicht darauf, dass du irgendeines Morgens aufwachst und sagst: „Keinen Tag länger. Hauptsache weg. Nie wieder diesen Job.“

Wenn du dich verändern *musst*, dann ist die Situation eine völlig andere, als wenn du dich verändern *willst*. Du hast dann ganz andere Möglichkeiten und auch eine andere Ausstrahlung. Autohaus-Chefs und Personalentscheider spüren instinktiv, ob du bedürftig bist, also sehr dringend einen Job brauchst und alles machen würdest – oder ob du auf Augenhöhe kommunizierst, um für beide Seiten, das Autohaus und für dich, die richtige Lösung zu finden.

Wenn du unzufrieden oder unglücklich bist in deinem Job, dann ändere jetzt etwas daran! Du alleine hast den Schlüssel dafür, etwas zu verändern, damit es dir gut geht und du erfolgreich bist.

Ich empfehle unseren Bewerbern häufig, selbst aktiv zu werden. Damit meine ich, dass sie nicht nur auf die passende Stellenanzeige warten, sondern dass sie sich proaktiv überlegen sollen, welches Unternehmen sie reizt, um sich dann ihren Job gezielt zu angeln.

Viel Spaß beim Lesen

Deine



Andrea Patzelt

Melde dich bei mir, wenn du dich verändern *willst*. Ich helfe dir! Schreibe mir eine E-Mail an [hallo@andrea-patzelt.com](mailto:hallo@andrea-patzelt.com) und lass uns eine gute Zeit für ein kostenloses Strategiegespräch ausmachen.

## 1. Die Premium-Methode, mit der du dich professionell auf dein Vorstellungsgespräch vorbereitest.

Exzellente Vorbereitung ist die allerbeste Voraussetzung, um erfolgreich zu sein. Es gibt sicherlich die eine oder andere Abkürzung. Hier bekommst du zum Beispiel Insiderwissen und Tipps von mir, wie du mit deiner Bewerbung erfolgreich bist.

**Der wichtigste Tipp: Komm ins TUN!** Wenn du dieses E-Book nur liest, dann wird nicht viel passieren. Dann bleibt alles so, wie es jetzt ist, oder es kommt tatsächlich der Tag, an dem du sagst: „Keinen Tag länger!“

Daher: Werde aktiv, schau hin, sei ehrlich mit dir selbst, kümmere dich um deine Karriere und mach ab sofort deine Hausaufgaben. Das wird dir niemand abnehmen. Das musst du selbst tun!

In diesem Kapitel verrate ich dir, was du brauchst, damit du in deinem Vorstellungsgespräch überzeugst.

Zunächst eine ganz wichtige Spielregel: Hab Spaß und sei du selbst. So entspannt und so locker, wie es geht. Sei dankbar für diesen Termin und freu dich auf dein Gespräch! Sei neugierig, sei gelassen: Sieh dein Vorstellungsgespräch als eine Art Spiel, in dem du dich so gut verkaufst und positionierst, dass du in die nächste Runde kommst. Das kann ein weiteres Gespräch sein, das kann auch die Zusage zum Job sein.

*Du kannst dich nicht im Detail auf dein Interview vorbereiten.*

Es gibt keine Fragen, die garantiert immer drankommen. Und es gibt auch keine typischen Antworten, die immer gelten und die immer richtig sind. Deswegen nimm für dich einfach den Druck raus. Lass dich auf die spannende Interview-Situation ein, so wie

sie ist. Sei selbstbewusst und – vor allem – bleib bei dir selbst. Es gibt keinen Grund, sich zu verbiegen.

Du solltest wissen, was du willst, und einen roten Faden im Kopf haben. Für dich geht es um die Frage: Will ich hier die nächsten drei, fünf oder mehr Jahre arbeiten? Für den Interviewer geht es darum, ein Gefühl dafür zu bekommen, wie wirksam und wie erfolgreich du später für das Autohaus sein kannst.

Und wenn du im Vorfeld ein bisschen nervös bist, dann ist das ein gutes Zeichen. Es bedeutet, dass dir der Job und das Gespräch wichtig sind. Viele unserer Bewerber sind jedoch extrem nervös und das brauchst du nicht zu sein. Es gibt ein paar Dinge, auf die du dich vorbereiten kannst – und die erfährst du jetzt:

### **1. Selbstreflexion**

Reflektiere noch einmal dein Telefoninterview oder andere Gespräche, die du bereits mit den Mitarbeitern oder Entscheidern dieses Autohauses geführt hast: Was war richtig gut und was hättest du rückblickend besser machen können? Gab es Situationen, in denen du dich unsicher oder sogar unwohl gefühlt hast? Das ist ganz natürlich – und gerade deswegen macht es Sinn, dir diese Momente mit ein wenig Abstand noch einmal in Erinnerung zu rufen.

Überlege dir, was es genau war: Eine überraschende Frage? Eine Bemerkung, mit der du nicht gerechnet hast? Vielleicht warst du auch nicht gut oder nicht ausreichend vorbereitet? Warst du vielleicht nicht immer ganz du selbst und hast eine Rolle gespielt? Wofür bist du dankbar? Was nimmst du mit? Und was kannst du für deine nächsten Gespräche lernen, damit du noch souveräner und cooler bist?

Selbstreflexion ist ein ganz wichtiger Schlüssel: Setz dich aufrichtig mit dir selbst auseinander. Vielleicht sprichst du auch mit jemandem über deine offenen Punkte, der dich gut kennt und dem du vertraust.

## 2. Vorbereitung auf das Unternehmen

Vorbereitung: das A und O! Das weißt du, das hab ich oben schon geschrieben. Konkret bedeutet das für dich: **Was weißt du über das Autohaus?** Google das Unternehmen, schau dir das Team an, auf den Websites sind häufig Bilder von allen Mitarbeitern. Lies dir die Unternehmensgeschichte durch. Manchmal steht da etwas über Philosophie und Werte.

Damit bekommst du ein Gespür dafür, wie das Unternehmen tickt – oder ticken will. Im nächsten Schritt baust du dann deine neuen Erkenntnisse in deine Unterlagen ein. Du hast dich ja sicher im Vorfeld schon mit dem Autohaus beschäftigt, kennst idealerweise den Markt, die Wettbewerber und den Engpass, oder? Wenn du jetzt Neues gelernt hast, dann füge das deinen Unterlagen hinzu, denn so gut wie immer kommt im Jobinterview die Frage: „Was wissen Sie denn über uns?“

Daher solltest du alles, was öffentlich zugänglich ist, draufhaben. Tauchen Fragen auf? Notiere diese, um sie im Laufe deines Gespräches gezielt zu thematisieren. Denn eine weitere Frage, mit der du im Jobinterview rechnen darfst, ist: „Was sind denn Ihre Fragen?“ Du kannst dann den Entscheidern zeigen, dass du informiert und interessiert bist – und auch, dass dir eine gute Vorbereitung wichtig ist.

*Insidertipp: Recherchiere auch Informationen über deine Gesprächspartner, finde heraus: Mit wem wirst du sprechen? Google alle Teilnehmer, interessiere dich für jedes Detail, das du in die Finger bekommst. Schau dir die Gesichter und Lebensläufe auf XING und LinkedIn an.*

Interessant kann zur Vorbereitung auch das Portal [kununu.de](http://kununu.de) sein – hier haben Mitarbeiter und Bewerber die Möglichkeit, ihr Unternehmen anonym zu bewerten.

Der eine oder andere Unternehmer und Firmenchef wird dies nicht so gern hören, weil das Portal [kununu.de](http://kununu.de) gerne auch von unzufriedenen ehemaligen Mitarbeitern und nicht erfolgreichen Bewerbern genutzt wird, um anonym noch einmal kräftig und nicht immer fair nachzutreten. Doch mit einer differenzierten Haltung bekommst du hier einen ganz guten Eindruck zur Unternehmenskultur und hast vielleicht auch schon im Vorfeld die Möglichkeit, herauszufinden, wie genau Interviews in diesem Unternehmen durchgeführt werden.

**Guck dir auch die Stellenanzeige noch einmal genau an**, schau im Detail, was für ein Jobprofil erwartet wird. Dafür hilft es, wenn du dir eine Tabelle anlegst und dann systematisch Satz für Satz durchgehst.

*Was genau wird erwartet? Was bringst du mit? Was bringst du nicht mit? Was sind Kann- und was sind Muss-Anforderungen?*

Überlege dir dabei, was du erfüllen kannst und auch willst. Und mach dir hierbei auch noch einmal klar, warum du genau zu diesem Unternehmen gehen möchtest.

### 3. Kenne deine Unterlagen!

Lies dir deinen Lebenslauf noch einmal durch, schau, ob du deine persönlichen Geschichten präsent hast. Du solltest die richtige Reihenfolge all deiner Stationen kennen und im Gespräch nicht noch einmal nachgucken müssen. Nimm auch die Stellenanzeige mit und markiere die relevanten Stellen.

**Du stehst für Premium?** So sollten dann auch deine Sachen aussehen: Drucke dir deine kompletten Bewerbungsunterlagen auf mindestens 80 g schwerem Papier aus – bitte ohne Eselohren oder Schlieren vom Drucker, am besten in einer Hülle transportiert, damit unterwegs nichts passiert. Du kannst auch Kopien von Zeugnissen vorbereiten, für den Fall, dass du danach gefragt wirst.

Wenn du möchtest, kannst du auch ein wenig aus dem Rahmen fallen und für jeden Teilnehmer ein schönes Booklet drucken lassen – mit klarer Folie vorn, mit Deckblatt, Lebenslauf und deinen relevanten Zeugnissen, mit Pappe hinten und Spiralbindung an der Seite. Das kostet ein bisschen Geld, doch damit machst du im Gespräch definitiv den feinen Unterschied. Erstelle ein oder zwei Exemplare mehr, falls noch ein weiterer Gesprächspartner dabei ist, von dem du noch nichts weißt.

Ein Notizbuch reicht, Laptop oder iPad kannst du zu Hause lassen. Für deine Notizen während des Interviews kannst du einen neutralen Block nehmen, am besten ist aber ein Notizbuch mit festem Einband, in einer schlichten Farbe und in der Größe Din A5. Dazu passt ein Stift, von dem du sicher bist, dass er auch schreibt. Ich nehme gerne Druckbleistifte aus Metall in eleganter Form und achte darauf, dass die Miene neu und nicht zu dünn ist. Die hält dann mit Sicherheit eine Weile und bricht nicht ab.

Deine Unterlagen packst du in eine schlichte, aufgeräumte Businessstasche.

#### **4. Was ziehe ich an?**

Ich bin immer wieder überrascht, wenn ich sehe, wie wenig Gedanken sich manche Bewerber über ihr Erscheinungsbild machen. Das ist wirklich schade! Dein Outfit und auch dein Styling sind superwichtig. Es geht um den ersten Eindruck! Auch wenn du bereits viel Erfahrung mitbringst und hochqualifiziert bist, unterschätze nicht die Wirkung deiner Optik! Du hast dir in der Vorbereitung die Unternehmensseite und auch deine Gesprächspartner angeschaut. Damit kennst du bereits den Dresscode der Firma. Als Faustregel gilt: Sei im Zweifel lieber ein wenig overdressed als zu lässig gekleidet. Wähle etwas aus, in dem du dich wohl und nicht verkleidet fühlst. Zieh etwas Ähnliches an wie auf deinem Bewerbungsfoto – so bist du auf alle Fälle wiederzuerkennen.

#### **Riechst du gut?**

Suche dir dann noch eine passende und neutral riechende Jacke oder einen Mantel aus. Neutral riechend heißt: keine Essensgerüche! Bitte schnupper an deiner Kleidung, wenn du in den letzten Tagen länger in einem Restaurant gewesen bist. Das muss gar nicht McDonald's oder die Dönerbude gewesen sein. Bitte schau auch, ob deine Schuhe geputzt und die Sohlen und Absätze in Ordnung sind. Achte auf gepflegte Haare, Hände, Nägel und, wenn du weiblich bist, auf dezentes Make-up und nur wenig Duft.

Und noch etwas – plane, was du isst und trinkst, damit du wach und klar bist. Am Vorabend deines Gespräches veranstalte bitte keine Knoblauch- und Kohlenhydrat-Orgien.

Ich empfehle dir auch, auf Alkohol zu verzichten und genügend stilles Wasser zu trinken.

*Insidertipp: Wasche dein Auto und räum es auf. Denn wenn dein Gespräch gut gelaufen ist, kann es sein, dass es sich der Entscheider nicht nehmen lässt, dich zum Auto zu begleiten. Das passiert häufig in kleineren Autohäusern.*

### **5. Sei pünktlich!!**

Kümmere dich rechtzeitig um deine Anreise und plane ausreichend Zeit dafür ein. Im Idealfall fahre schon einmal vor deinem eigentlichen Termin zum Autohaus, damit du den richtigen Eingang kennst. Wenn du mit der Bahn oder dem Bus kommst, schau, wo die nächste Haltestelle ist und wie lange du von dort brauchst. Wenn du Auto fährst, dann siehst du bei deiner Probefahrt auch gleich, ob es Baustellen, Straßen-sperrungen oder Umleitungen auf dem Weg gibt, die dich zusätzliche Zeit kosten. Finde heraus, wo du parken kannst. Wenn du einen Firmenwagen hast, dann parke bitte nicht auf dem Besucherparkplatz oder in der Firmengarage, sondern um die Ecke. Auch wenn du dafür ein paar Extraminuten einplanen musst.

### **6. Achtung: Showtime!**

Auch wenn du nervös bist: jetzt ist es kein guter Zeitpunkt, um noch schnell eine zu rauchen, wenn du Raucher bist. Das riecht man immer, und bitte verzichte auch auf Kaugummikauen – das ist einfach überhaupt nicht elegant.

Zu deinem persönlichen Interview solltest du ungefähr fünf bis zehn Minuten vor Gesprächsbeginn am Empfang sein. Nicht früher.

DEINE NOTIZEN:

Wenn du gebeten wirst, zu warten, geh in Richtung Wartezone – und bleib hier stehen. Sei aufmerksam, schau dir die Mitarbeiter und Kunden an, lächle und grüße, wenn jemand an dir vorbeigeht. Dein Handy ist jetzt natürlich ausgeschaltet – und bleibt in deiner Tasche, so lange, bis du später nach deinem Gespräch wieder unbeobachtet bist.

Du wirst dann meistens von einer Assistentin abgeholt und in den Interviewraum gebracht. Bitte begrüße sie mit Blickkontakt und einem Lächeln. Assistentinnen können wichtige Ansprechpartner sein, unterschätze dies nie und sei immer freundlich und wertschätzend. Wenn du von oben herab kommunizierst oder dich gar arrogant verhältst, kannst du sicher sein, dass deine Interviewer dies erfahren werden. Auch auf dem Weg wirst du vielleicht Mitarbeiter treffen. Nimm diese wahr und grüße freundlich, wenn sich ein Blickkontakt ergibt.

Du wirst dann vielleicht noch ein wenig warten müssen – bitte bleibe in dieser Zeit stehen und warte entspannt und fokussiert auf deine Gesprächspartner. Nimm zu diesem Zeitpunkt noch kein Getränk an, da noch nicht klar ist, wie genau die spätere Sitzordnung sein wird – und dein Kaffee sollte nicht auf dem Platz des Chefs stehen, wenn er hereinkommt.

**Erster Eindruck:** Deine Gesprächspartner begrüßt du am besten mit einem möglichst trockenen und angenehm festen Handschlag, Blickkontakt und einem charmanten Lächeln. Übe diese Begrüßungssituation ruhig vorher mit jemandem, dem du vertraust und der dir Feedback geben kann, wie du wirkst.

Bitte warte immer darauf, dass deine Gesprächspartner dir zuerst die Hand entgegenstrecken. Dann setzt du dich auf den Platz, der dir angeboten wird, und nimmst jetzt, wenn du möchtest, gern ein stilles Wasser oder einen Kaffee an. Oder ein Getränk, das bereits auf dem Tisch steht. Bitte verzichte auf jegliches Heckmeck und bestell dir keinen Latte Macchiato oder entcoffeinierten Espresso – das kannst du dann später im Café machen.

**Setz dich bitte auch richtig hin.** Viele Bewerber, besonders Frauen sitzen gern auf der Stuhlkante. Das wirkt unsicher, so, als ob du gleich wieder gehen möchtest. Achte darauf, dass dein Rücken gerade ist, du die Rückenlehne nicht zum Anlehnen benutzt. Nimm zum Start deines Gespräches deine Schultern entspannt zurück, halt den Kopf gerade, atme in den Bauch – und beide Füße solltest du am Boden spüren.

Bitte lass uns noch ganz kurz über das **Thema Kinderstube** sprechen. Damit meine ich, wie verhältst du dich professionell und sympathisch: Wenn du eine Mischung aus Höflichkeit und Selbstbewusstsein hinkriegst, ist das sensationell. Damit zeigst du, dass du weißt, wer du bist, was du kannst, und dass du gleichzeitig auch anderen Achtung, Wertschätzung und Respekt entgegenbringst.

Premium-Verhalten zu leben, das wird dich überall – auch im Privaten – bereichern. Für dein aktuelles Interview gilt als oberste Spielregel der Höflichkeit: Sei präsent und halte Blickkontakt. Höre gut und aktiv zu und unterbrich deine Gesprächspartner nicht. Mach dir Notizen, wenn dir etwas einfällt, dann kannst du das später einbringen.

## 2. Wie du dich in nur drei Sätzen gekonnt bei deinem neuen Arbeitgeber positionierst.

Stell dir vor, ich würde dich jetzt anrufen. Nehmen wir mal an, ich habe von deiner Kollegin gehört, dass du einen neuen Job suchst und – ich möchte dich gerne kennenlernen.

*Du hast jetzt die Gelegenheit, mir zu erzählen, wer du bist, was du kannst und was du willst. Was würdest du mir sagen?*

Solche Gespräche zu führen – das ist mein Alltag. Ich telefoniere jeden Tag mit Bewerbern, und du glaubst gar nicht, was ich da so höre. „Ähm ...“ und „Öhm ...“ und Pausen, weil die Bewerber gar nicht so genau wissen, was sie eigentlich wollen. Viele sind auch nicht darauf vorbereitet, sich selbst zu präsentieren. Meistens geht es dann irgendwann bei Adam und Eva und der Grundschule los. Du kannst dir vorstellen, das ist nicht wirklich spannend – und auch nicht relevant für eine coole neue Aufgabe. Also: Warum sollte ich dann so jemandem einen Job im Premiumautohaus anbieten?

Es geht definitiv nicht darum, dass du dich als Mogelpackung positionierst, sondern darum, dass du ganz selbstverständlich klar machst, wer du bist und was du wert bist. Und warum du die erste Wahl für diesen Job bist. Natürlich ist die Basis dafür deine exzellente Leistung und dein Dienstleistungs-verständnis. Ganz klar. Doch um die Chance zu bekommen, zu zeigen, was in dir steckt, musst du dich zunächst qualifizieren. Gerade wenn du auf der Suche nach einem neuen Job bist: **Eine stimmige und selbstbewusste Eigenwerbung ist der Schlüssel zu deinem Erfolg.**

Es ist fantastisch, wenn du in der Lage bist, locker und selbstverständlich zu sagen, womit du dich beschäftigst, und auch formulieren kannst, wie genau und auch womit du im Job mehr bewirkst als andere.

Wenn du vorhast, dich zu bewerben, dann mach hier deine Hausaufgaben sehr gründlich. Vielleicht wird es ein bisschen dauern, bis deine Selbstpräsentation so „rund“ ist, dass sie sich stimmig anfühlt – doch es lohnt sich.

*Insidertipp: Bitte setz dich hin und schreib für dich auf, 1. wer du bist, 2. was du kannst und 3. was du willst. Ich sage dir gleich, worauf es bei dieser Formel genau ankommt.*

Zwei Tipps, die es dir leichter machen, anzufangen:

**1. Hilfreich sind Feedbackgespräche** mit Freunden, Bekannten und auch mit Kollegen. So bekommst du Antworten aus ganz unterschiedlichen Perspektiven auf die Fragen: Was kannst du gut? Was kannst du nicht so gut? Was bist du für ein Mensch, was treibt dich an? In welchen Angelegenheiten wirst du um Rat gefragt?

*Welche Dinge gehen dir leicht von der Hand?*

Denn ganz oft ist es ja so: Die Dinge, die du gut kannst, die deine Stärken sind, gehen dir ganz leicht von der Hand. Und das, was so leicht von der Hand geht, nimmst du nicht richtig ernst, weil es sich einfach selbstverständlich und normal anfühlt. Das sind die Sachen, bei denen du sagst: „Das ist doch wirklich nichts Besonderes!“ Und dann ist es gut und wichtig, wenn andere dir sagen, dass diese Fähigkeit oder diese Stärke so gar nicht selbstverständlich ist.

## **2. Vielleicht hilft es dir, wenn du dir deinen neuen Chef**

**vorstellst**, der zu dir sagt: „Hey, machen Sie mich neugierig. Was hab ich davon, wenn ich Sie einstelle? Was können Sie für mich tun und wie können Sie mich unterstützen und warum sollte ich mich mit Ihnen unterhalten?“

Ich weiß, sich selbst zu verkaufen, löst bei vielen Bewerbern sofort Stress aus. Damit es bei dir anders ist, hier deine Schritt-für-Schritt-Anleitung:

### **Wer bist du?**

Hier geht es um deine berufliche Identität, um Fakten: „Ich bin Automobilkaufmann.“, „Ich bin Vertriebsassistentin“, „Ich bin Serviceberater“. Du gibst zunächst einen groben Überblick über deine Berufserfahrung: „Ich arbeite seit 10 Jahren für die Marke Jaguar“, „Ich bin seit diesem Jahr zertifizierter Automobilverkäufer, seit drei Jahren arbeite ich bereits für Porsche.“ Der Zuhörer sollte erkennen können: Bist du Berufsanfänger, kommst du aus dem kaufmännischen Bereich oder hast einen technischen Hintergrund? Bringst du schon Erfahrung aus dem Premiumbereich mit oder hast du vielleicht auch schon Führungserfahrung?

### **Was kannst du?**

Was will dein Gegenüber jetzt von dir hören? Das sind Dinge wie: Wie kannst du wirksam sein für das Autohaus, was bringst du mit, womit kannst du punkten?

Das bedeutet: Zähl nicht auf, was du in deinem Leben bisher alles gelernt hast, wo du deine Ausbildung gemacht hast und wo du gearbeitet hast. Schau dir deinen Lebenslauf an und erzähl viel

mehr, was du bisher im Job bewegt hast, was du erreicht hast, was für Ergebnisse du erzielt hast. Damit profilierst du dich. Hier gehören deine Stärken dazu. Das sind die Dinge, die dir leicht fallen und auf die du dich bereits vorbereitet hast.

Ich höre in Gesprächen ganz oft Floskeln wie: „Ich bin teamfähig“ oder „Ich bin belastbar“ oder „Ich bin organisiert“ – und dann denk ich mir: „Ja, toll, das sind wir ja alle.“ Mach du das anders. Überlege dir: Was kommt dabei heraus, wenn du deine Stärken anwendest? Was genau passiert, wenn du gut drauf bist und hoch motiviert arbeitest? Was bringst du dann für Ergebnisse?

Du kannst etwas sagen wie: „Durch mein gutes Einfühlungsvermögen, meine schnelle Auffassungsgabe und meine Kreativität schaffe ich es, dass wir als Team schnellere und bessere Ergebnisse erzielen.“ Vielleicht kannst du Ergebnisse auch konkret mit Zahlen verknüpfen. Dann sind es nicht „bessere Ergebnisse“, sondern du hast mit deinem Team „das Ergebnis innerhalb eines Jahres um 20 Prozent gesteigert“.

*Insidertipp: Formuliere klaren Nutzen für das Autohaus. Also nicht nur sagen: „Ich bin teamfähig, belastbar und organisiert“, sondern schauen: Was kommt dabei raus? Wenn du deine Stärken und Fähigkeiten kombinierst, was bringst du für das Autohaus an relevanten Stärken mit?*

Dein Gesprächspartner soll verstehen: „Aha, er oder sie beschäftigt sich jeden Tag damit, er oder sie bringt hier schon ganz viel Praxiserfahrung mit – und er oder sie kann das.“

### **Was willst du?**

Für diesen Punkt brauchst du etwas mehr Zeit. Nimm dir ein weißes Blatt Papier und frag dich: „Was will ich eigentlich? Worauf kommt es mir an?“

Bei mir ist das so – vielleicht kennst du das auch – wenn ich denke: „Was will ich?“, fällt mir oft erst einmal nicht so viel ein. Wozu mir aber sofort viel einfällt, ist, wenn ich mich frage, was ich nicht mehr haben will.

**Insidertipp (und das ist der Trick): Überlege dir, was du zukünftig nicht mehr willst.**

Wenn du aufgeschrieben hast, was du nicht mehr willst, dann formuliere es positiv um in das, was dir wichtig ist, in das, was du willst. Trage die Liste anschließend einfach noch etwas mit dir herum und ergänze sie, immer wenn dir etwas Neues einfällt. Ich verspreche dir, nach ein paar Tagen weißt du, worum es dir geht und was dir wichtig ist.

**Wenn du mit allen drei Aufgaben fertig bist**, dann schau doch mal, ob klar genug wird, welchen Nutzen du dem Autohaus mitbringst. Das eine oder andere „ich“ kannst durch vielleicht durch ein „Sie“ ersetzen. Zum Beispiel: „Sie kennen das vielleicht...“, oder: „Vielleicht haben Sie auch diese Erfahrung gemacht: ...“ Wenn du den Entscheider immer wieder direkt mit einbeziehst, machst du es ihm leichter zu sagen: „Ja, das kann ich mir gut vorstellen, das könnte gut passen, er oder sie kennt sich ja aus mit unseren Themen.“

Achte dabei auch auf klare Sätze – einfach und geradeaus. Verzichte auf Konjunktive und auch auf „Weichmacher“, denn das vermittelt Unsicherheit. Verwende aktive Formulierungen, damit es lebendiger wird. Schreibe nicht „...und dann bin ich befördert worden“, sondern „...und dann habe ich die neue Position als Disponentin übernommen.“

Wenn es passt, schreibe im Präsens und streiche alle Füllwörter, die du nicht brauchst.

*Insidertipp: Wenn du dir deinen Text immer wieder laut vorliest, dann wirst du hören, was noch holperig klingt.*

Nimm dich dann selbst auf. Sprich dafür deinen Text in dein Handy. Dieser sollte ungefähr 60 bis 90 Sekunden lang sein. Das wird sicher ein bisschen dauern, bis du zufrieden mit dir bist. Hör es dir immer wieder an, korrigiere, sprich es so, dass es natürlich klingt, und mach das so oft, bis es „rund“ ist, du dir selbst glaubst und du sagst:

„Ja, das passt. Das bin ich!“

DEINE NOTIZEN:

### **3. Wie du dich perfekt auf die Fragen deines neuen Arbeitgebers vorbereitest.**

Du weißt, was du kannst. Und das Unternehmen weiß das auch. Du bist zu diesem Vorstellungsgespräch eingeladen, weil das Autohaus dich anhand deines Lebenslaufs und vielleicht auch wegen deines Telefoninterviews fachlich für geeignet hält. Jetzt geht es um das gegenseitige persönliche Kennenlernen. Ich werde immer wieder nach DEN Fragen für das Jobinterview gefragt. Sorry, die gibt es nicht.

*Ich möchte, dass du in deinem Interview cool mit verschiedenen, herausfordernden Fragen umgehen kannst und das eine oder andere Fettnäpfchen sicher umschiffst.*

Du bekommst hier keine Antworten zum Auswendiglernen. Es ist wichtig, dass du deine eigenen Geschichten erzählst und deine eigenen Antworten gibst. Es geht nicht darum, was beim Entscheider oder beim Personaler gut ankommen könnte oder in irgendeinem Ratgeber steht.

**Insidertipp: Deine Persönlichkeit ist dein Schlüssel zum Erfolg. Du bist wichtig!**

Die Art und Weise, wie persönliche Interviews geführt werden, sind sowieso sehr unterschiedlich. Darauf hast du wenig Einfluss. Doch ich denke, es ist gut, wenn du von verschiedenen Stilen gehört hast und weißt, was auf dich zukommen kann.

### **Was will der Entscheider von dir?**

Ziel aller Gespräche ist es natürlich, dich besser kennenzulernen und herauszufinden, welchen Nutzen du für das Autohaus mitbringst und wodurch du dich von anderen Bewerbern unterscheidest.

Es gibt Interviews, die einfach aus dem Bauch herausgeführt werden. Es gibt Interviews, in denen der Autohauschef die ganze Zeit redet und du gar nichts tun brauchst, außer schlau zu nicken und freundlich zu gucken.

Es gibt auch viele Interviews, da plauderst du ein bisschen, denn viele gestandene Personaler und auch Autohauschefs denken, dass ihr Bauch und ihre langjährige Erfahrung ihnen schon den richtigen Weg weisen. Das mag zutreffen, wenn es darum geht, ob du ins Autohaus oder in ein bestimmtes Team passt. Cultural Fit wird das genannt – passt du zur Unternehmenskultur? Und ich denke auch, dass dies für beide Seiten die allerwichtigste Voraussetzung für eine gute Zusammenarbeit ist. Doch wenn diese Frage geklärt ist, sollte es erst richtig losgehen. Denn über deine spätere Wirksamkeit, dein Verhalten unter Stress und über deinen potenziellen Erfolg für das Autohaus sagt so ein lockeres Gespräch wenig aus.

Dann gibt es unterschiedlich strukturierte Interviews mit vorgegebenen Fragen. Die strukturierten Interviews haben für das Unternehmen den Vorteil, dass die Bewerber später besser miteinander verglichen werden können.

Denn wenn die GLEICHEN Fragen in JEDEM Interview gestellt werden, dann können deine Antworten mit den Aussagen der anderen Kandidaten verglichen werden.

Und so ein Interview hat dann insgesamt eine sehr viel bessere Qualität, als wenn du nur Fragen nach deinem letzten Urlaub und nach deinen Hobbys gestellt bekommst.

Das machen jedoch die wenigsten Autohäuser so, und wie gesagt, du als Bewerber hast wenig Einfluss auf die Fragen und auf die Art und Weise der Gesprächsführung. **Deswegen, egal was passiert: Bleib ruhig, bleib gelassen, bleib fokussiert.**

Im Laufe deines Interviews kannst du mit vier Formen von Fragen rechnen:

- Wer bist du?
- Wie genau verhältst du dich in konkreten Situationen?
- Wie gut kennst du das Unternehmen?
- Welche Fragen hast du?

Die ersten Minuten sind normalerweise Small Talk, um dich locker zu machen und dir die Nervosität zu nehmen. Es ist dabei nicht gewollt, dass du ins Detail einsteigst und zehn Minuten von deiner Anreise und von deinem Hotelfrühstück erzählst. Antworte verbindlich, freundlich und kurz.

**Insidertipp: Wenn du zu Beginn des Interviews die Gelegenheit bekommst, eine Frage zu stellen – dann traue dich und nutze diese Chance!**

Auf diese Weise bekommst du gleich am Anfang die relevanten Erwartungen und mögliche Herausforderungen zu hören. Und ja, da gehört etwas Mut dazu – doch du hebst dein Gespräch damit von Anfang an auf eine andere Ebene.

Bitte mache dir während des gesamten Interviews Notizen, am besten im Originalwortlaut, darauf kannst du dich im Laufe des Gespräches immer beziehen.

**Eine übliche Frage zum Start ist:** „Frau Meyer, bitte stellen Sie sich uns doch noch einmal kurz vor.“ Damit ist normalerweise nicht gemeint, dass du deine Interviewer Punkt für Punkt durch deinen Lebenslauf führst. Und frag auch nicht so langweilige Sachen wie: „Womit soll ich denn anfangen?“

Es geht darum, zu zeigen, wer du bist und was du kannst. Kennst du schon. Darüber haben wir schon gesprochen. Denke daran: Es ist Showtime. Du hast dich auf dein Gespräch und auch auf die Firma vorbereitet. Du weißt, was der aktuelle Engpass im Autohaus ist. Du weißt, wer gesucht wird und für welche Position. Und du hast eine Idee, womit du konkret helfen kannst.

Also berichte von relevanten Stationen, erzähle, was du da gemacht hast und welche Ergebnisse du erzielt hast. Was hast du verändert? Was hast du bewegt? Du kannst hier auch schon kurz den Bezug herstellen zu diesem Autohaus, damit dein Gesprächspartner erkennt, dass du wichtige Erfahrungen und Kompetenzen mitbringst.

Als Übergang von einer Station zur anderen kannst du dann deine Wechselmotivation nennen: „Ich habe mich im Autohaus XY als Juniorverkäufer nicht mehr weiterentwickeln können, und da habe ich die Chance ergriffen, als Verkäufer im Autohaus YZ zu starten. Hier habe ich mich dann auch zertifizieren lassen.“

Wenn deine Wechselmotivation war, dass du mit deinem Chef oder der zickigen Kollegin nicht klargekommen bist – dann sagst du das erst einmal nicht.

**Insidertipp: Rede niemals negativ über Kollegen, Chefs oder Unternehmen!**

Das macht einen ganz schlechten Eindruck! Wenn es in der Vergangenheit Probleme gegeben hat, dann thematisiere dies nicht im Vorstellungsgespräch.

Auch später nicht. Manche Interviewer werden versuchen, dich herauszufordern. Doch pass hier auf.

Nutze diese Gelegenheit auch, um proaktiv zu sagen, warum du dich jetzt gerade in diesem Autohaus bewirbst.

**Umgang mit Lücken:** Es kann sein, dass tatsächlich ein Interviewer alter Schule dabei ist, der im Detail durch deinen Lebenslauf geführt werden will. Das machst du dann natürlich, von Station zu Station. Wenn der Interviewer dann sagt: „Frau Meyer, ich sehe gerade, da sind ja acht Monate Zeit gewesen, bevor Sie im Autohaus XY angefangen haben ...?“ Dann atmest du aus, machst eine kurze Pause, stellst dann Blickkontakt zum Interviewer her nickst, und dann sagst du: „Stimmt, Herr XY“ oder „Stimmt, Frau XY“. Nenne bitte unbedingt den Namen! Und dann: „Da haben Sie recht.“ Danach sagst du, was du in dieser Zeit gemacht hast. Vielleicht passt eine Weiterbildung, begründete Familienpause, persönliche Auszeit zum Reisen gut rein. Bleib ruhig und gelassen, achte auf eine entspannte Stimme.

**Frage nach Schwächen:** Eine andere Frage, die häufig gestellt wird, ist: „Was sind denn Ihre größten Schwächen, Frau Meyer?“ Oder auch: „Wenn ich Ihren besten Freund oder wenn ich Ihren Kollegen fragen würde, was würde er sagen, wenn es um Ihre größte Schwäche geht?“ Schwächen. Ja – jeder von uns hat Kratzer, große und kleine. Das wissen auch die Interviewer. Hier geht es nur darum: Wie gut kennst du dich? Hast du dich mit dir selbst auseinandergesetzt? Kennst du dein Entwicklungspotenzial? Und wie entwickelst du dich tatsächlich weiter? Als Antwort nennst du dann am besten einen kleinen Kratzer. Du kannst erzählen, wie du eine Schwäche vor einiger Zeit erkannt hast und wie genau du an dir gearbeitet hast und was du jetzt konkret anders machst.

Wenn du ein Beispiel nennst, sollte es jedoch nichts sein, was dir schadet – so etwas wie „Ich fühle mich unwohl mit Menschen, ich bin schnell genervt“, wenn du dich für einen Job am Empfang bewirbst. Also rede bitte wirklich von kleinen Kratzern.

*Insidertipp: Nimm die Frage nach Schwächen bitte ernst.*

*Entscheider wollen hier keine Spaßantwort hören und auch keine Standardfloskel aus Ratgebern nach dem Motto, „Wie mache ich eine Schwäche wie Ungeduld oder Perfektion zur Stärke?“*

*Entscheider wollen dich kennenlernen – also zeige dich auch!*

**Eine weitere Frage kann sein: „Was brauchen Sie, Frau Meyer, um gut und erfolgreich arbeiten zu können?“** Überlege dir hier: Wie bist du tatsächlich? Es hilft niemandem, wenn du etwas konstruierst, was nicht stimmt. Auch wenn du jetzt damit durchkommst, früher oder später kommt das raus – und wird dir und auch dem Unternehmen schaden.

Wenn du dir überlegst, was du brauchst, hilft es dir vielleicht, wenn du daran denkst, was du zukünftig nicht mehr haben willst. Reflektiere für dich: Brauchst du eher Ruhe zum Arbeiten? Oder bist du jemand, den ein Team inspiriert? Ist dir häufiges Feedback von deinem Chef wichtig? Oder freust du dich über einen gewissen Entscheidungsspielraum? Willst du gern Verantwortung übernehmen? Oder ist es etwas ganz anderes?

Dann kommen bestimmt Fragen zu deiner bisherigen beruflichen Erfahrung. Auch hier brauchst du Beispiele und persönliche Geschichten, die stimmen. Mit welchen Stärken hast du bisher welche Herausforderungen gelöst? Wie hast du Kunden gewonnen oder Reklamationen erfolgreich gemeistert?

Oft ist es so, dass dir **Entscheider bestimmte Situationen schildern** und dich dann fragen, wie du konkret handeln würdest. Mit deiner Antwort zeigst du dann, ob du solche Situationen bereits kennst und auch, wie du mit ihnen umgehst. Du zeigst, nach welchen Kriterien du deine Prioritäten setzt. Wie du mit Kunden sprichst. Wie loyal du bist. Wie lösungsorientiert. Wie du mit Stress und Konflikten umgehst. Wie du deine Rolle im Team siehst. Wie du dich organisierst. Wie du dich abgrenzt. Wie du für dich selbst sorgst. Wie du dich entspannst.

Mit deinen Antworten zeigst du dem Interviewer, welche Werte dir wichtig sind und auch, wie deine Arbeitsweise ist. Schau, dass du immer wieder deutlich machst, dass du dich mit dem Autohaus intensiv beschäftigt hast und dich gezielt dort bewirbst.

In diesem Zusammenhang kommt dann auch häufig etwas wie: „Ja, Frau Meyer, das hört sich ja wunderbar an, wie Sie mit Ihren Herausforderungen umgehen.“

Doch jeder von uns scheitert ja auch mal. Wie ist das bei Ihnen? Wann ist denn mal bei Ihnen was gründlich schiefgegangen?“ Ja, netter Versuch ... Auch hier erzählst du von einer Situation, die nicht auf Anhieb geklappt und dich an deine Grenzen gebracht hat – dann drehst du sie ins Positive und zeigst damit deine Nehmerqualitäten, deine Lösungsorientiertheit, deine Kreativität oder auch deine Beharrlichkeit.

**Grundsätzlich gilt die Formel:** Was war die Herausforderung? Was hast du erlebt? Wie bist du genau damit umgegangen? Was hast du daraus gelernt und wie wendest du das Neue jetzt im Alltag an? Diese Formel passt auf viele Fragen.

*Insidertipp: Bereite deine Geschichten am besten in Ruhe zu Hause vor, damit du sie nicht spontan im Interview konstruieren musst. Es sollten deine Geschichten sein!*

Gelegentlich kommen auch Fragen wie: „Wie viele Tennisbälle passen in einen Smart?“ Oder: „Zeichnen Sie einen Motor.“ Das sind sogenannte Brain-Teaser. Keine Angst – auch hier geht es nur darum, zu zeigen, wie lösungsorientiert du bist und wie du mit ungewöhnlichen Aufgaben umgehst. Also zunächst einmal unaufgeregt und gelassen bleiben. Guck dir die Situation an, sei neugierig, und dann überlegst du dir einen möglichen Weg – und beziehst die Interviewer lächelnd mit ein.

**Deine Fragen kommen zum Schluss.** Was sind gute Fragen, die du stellen kannst? Lies dir hierzu in deinem Notizbuch noch einmal alle Fragen durch, die du in deiner Vorbereitung aufgeschrieben hast. Wenn alle schon beantwortet sind, dann sag das – bevor du dir irgendetwas Belangloses aus den Fingern saugst.

Ansonsten wenn es dich tatsächlich interessiert, stelle Fragen zur Stellenanzeige, zu den Kunden, zum Team, zum Markt, zu den gängigen Systemen. Wenn dir die Erwartungen an dich im Gespräch noch nicht ganz klar geworden sind, dann frag danach! „Welche Stärken sind Ihnen wichtig?“, „Woran genau werde ich gemessen?“, „Welche Ergebnisse erwarten Sie?“, „Wie werde ich in Ihrem Unternehmen erfolgreich?“

Du kannst auch fragen, wie ein typischer Arbeitstag aussieht. Und mit welchen Herausforderungen du rechnen darfst. Hier kannst du Bezug nehmen auf die situativen Fragen, die dir schon gestellt worden sind. Dafür ist es auch wichtig, dass du deine Notizen griffbereit hast. Du kannst auch nach Entwicklungsmöglichkeiten fragen, wenn dir eine persönliche Perspektive wichtig ist. Oder du fragst deinen Interviewer, wenn er nicht der Eigentümer ist: „Was ist es, was Sie am meisten an Ihrer Arbeit mögen? Warum arbeiten Sie hier?“

Bitte frag nicht nach Urlaub, Goodies und Kantine ...

Dann lässt du den Interviewer den Fragenblock abschließen und wartest, wie er oder sie weitermacht. Wenn jetzt eine Schlussformel kommt wie „Vielen Dank, Frau Meyer, für Ihre Zeit; wie schön, dass wir Sie kennengelernt haben“, dann hast du noch eine Frage! Denn wenn bis jetzt noch nicht über das Geld und das Package gesprochen worden ist, dann sprich das jetzt an. Mach das völlig unkompliziert: Sprich den Interviewer mit Namen an und sag etwas wie: „Herr XY, oder Frau XY, jetzt haben wir ja noch gar nicht über die Konditionen gesprochen ...“

Wenn du cool bist, dann lässt du den unfertigen Satz so im Raum stehen ... – und wartest, dass der Entscheider jetzt etwas sagt. Oder du vervollständigst selbst und fragst: „... können Sie mir noch etwas über die Rahmenbedingungen sagen?“  
Mach es so, wie es sich für dich richtig anfühlt – doch du solltest aus dem Gespräch rausgehen mit allen relevanten Antworten und auch mit einer verbindlichen Orientierung, wie nun die nächsten Schritte aussehen.

*Insidertipp: Wenn du tiefer ins Thema „Gehalt verhandeln“ eintauchen willst, dann höre dir meinen kostenlosen PremiumJobs Podcast *an*. In Folge 26 geht es genau um dieses Thema.*

DEINE NOTIZEN:

#### **4. Wie du durch eine einfache Übung souverän und gelassen wirkst.**

Was denkst du eigentlich über dich selbst? Was denkst du über dein Leben?

Damit du erfolgreich durchstarten kannst, ist es wichtig, dass du dir immer wieder deine Einstellung, deine Haltung, deine Gedanken anschaust. Immer wieder.

Denkst du, „Ich kann das! Ich schaff das! Ich mach das!“, oder denkst du, „Ich bin nicht gut genug! Die anderen sind eh besser! Das wird sowieso nichts!“ ...?

Ich könnte dir jetzt sagen, atme dreimal tief durch, denke positiv, guck mal, die Sonne scheint, du schaffst das schon ... – doch das ist nicht seriös. Das hilft dir vielleicht für einen Moment, wenn du nicht glücklich bist, doch das ändert nichts Grundsätzliches.

Doch: Wenn du etwas verändern willst, dann funktioniert dies nur, wenn du *dich* änderst, wenn du deinen Blickwinkel änderst, wenn du dich anders verhältst. Niemand anderes kann dies für dich tun. Das ist deine Aufgabe.

Was mir geholfen hat und immer noch jeden Tag hilft, ist, in ein Journal zu schreiben. Ich habe ein kleines Büchlein, in dem ich jeden Morgen notiere, wofür ich gerade dankbar bin.

Ich setze mich dafür auf meinen Lieblingsplatz, mache mich innerlich leer – das fühlt sich für einen Moment so an, als ob ich in der Badewanne den Stöpsel ziehe und das Kopfkino stoppt ... also kurz mal innehalten.

**Insidertipp: Schau hin, wofür du in diesem Moment gerade dankbar bist.**

Was sind das für Dinge? Berührende Kleinigkeiten, ein inniger Moment mit deinem Partner, ein Bild von einem deiner Kinder, ein Lächeln von einer fremden Person, eine besonders mutige Entscheidung, ein unerwartetes Dankeschön, eine neue Blüte an deiner Rose, ein Spaziergang im Regen, eine Korrektur von deinem Personal Trainer, ein Teller Trüffel-Spaghetti...es kann so viel sein.

Wenn du ab sofort deinen Fokus auf die Dinge lenkst, für die du dankbar bist – dann fängst du automatisch an, deine Gedanken zu verändern und mehr auf die Kleinigkeiten zu achten, die in der Summe einen unglaublichen Unterschied machen. Dadurch verändert sich auch dein Umfeld. Schritt für Schritt.

Ich wünsche dir alles Gute und viel Erfolg auf deinem Weg!

Herzliche Grüße

Deine



Andrea Patzelt

**PS: Falls Du Fragen hast oder ich Dir irgendwie weiterhelfen kann, dann schreib mir eine E-Mail an [hallo@andrea-patzelt.com](mailto:hallo@andrea-patzelt.com)**

DEINE NOTIZEN:

## **Dein Karriere-Booster-Konzept**

Wie du deine Chancen spürbar  
verbesserst, erfolgreich für ein Luxus-  
oder Premiumautohaus zu arbeiten.

<https://andrea-patzelt.com>

© Andrea Patzelt, 2018

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist  
urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung  
außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts-  
gesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages und  
des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für  
die elektronische oder sonstige Vervielfältigung,  
Übersetzung, Verbreitung und öffentliche  
Zugänglichmachung.