

KOMMUNIKATION

Sich gut verkaufen

NIVEAU

Mittelstufe (B1)

NUMMER

DE_B1_3101X

SPRACHE

Deutsch



Lernziele

- Ich kann ausführlich über Berufserfahrungen sprechen.
- Ich kann über Schwächen, Stärken und Fähigkeiten sprechen.



Aufwärmen

Mit welcher der drei Formulierungen würdest du den Satz beenden? Warum?

Wenn man einen Lebenslauf schreibt oder in einem Jobinterview nach seinen Leistungen gefragt wird, sollte man ...

möglichst bescheiden sein.

ein wenig übertreiben.

stark übertreiben.



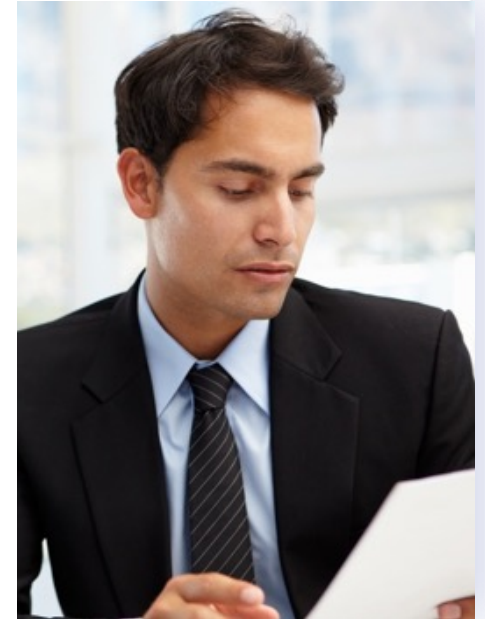


Sich gut verkaufen können

Lies den Text und **beantworte** die Fragen.

In dieser Lektion lernst du, wie du dich in einem Bewerbungsgespräch am besten verkaufen kannst. Eine gute Portion an Selbstbewusstsein ist dabei unverzichtbar.

Aber was bedeutet es eigentlich, sich zu verkaufen? Sich zu verkaufen bedeutet nicht, arrogant seine gesamten Errungenschaften aufzuzählen. Sich zu verkaufen heißt vielmehr, geschickt über seine Stärken, Fähigkeiten und Erfahrungen zu sprechen.



1. Was bedeutet es, sich gut verkaufen zu können?
2. Was ist dabei unverzichtbar? Und warum glaubst du, ist das so?



Sich gut verkaufen können

Lies den Text und **beantworte** die Fragen.

Warum ist es so wichtig, sich gut verkaufen zu können? Der Hauptgedanke ist, dass du dein Gegenüber davon überzeugen willst, dass du besser als alle anderen für den Job geeignet bist. Kannst du dich selbst wirklich gut verkaufen, ist es sogar möglich, dass du einen Job bekommst, obwohl es besser qualifizierte Kandidat:innen gibt. Bewerbungsgespräche sind oft nur sehr kurz und du möchtest einen möglichst guten Eindruck hinterlassen. Die Person kann dich nur kennenlernen, indem du ihr etwas von dir erzählst. Du möchtest erreichen, dass dein hoffentlich zukünftiger Arbeitgeber sich an dich erinnert. Du solltest dafür deine im Lebenslauf erwähnten Stärken im Interview noch einmal hervorheben.

1. Was ist das eigentliche Ziel, weshalb man sich gut verkaufen können sollte?
2. Was möchtest du im Interview erreichen?
3. Was solltest du im Interview noch einmal hervorheben?

Noch andere Gründe?

Fallen dir noch andere Gründe ein, warum es wichtig ist, sich gut verkaufen zu können?

Gibt es auch andere Situationen als Bewerbungsgespräche, in denen das wichtig sein könnte?



Wie fühlst du dich?



**Die meisten Personen fühlen sich
bei dem Gedanken,
sich selbst verkaufen zu müssen,
nicht sehr wohl.**



Warum glaubst du
ist das so?

Was denkst du darüber?

Wie fühlst du dich dabei,
bei einem
Bewerbungsgespräch
über deine Stärken
reden zu müssen?



Andere wichtige Dinge

Im Breakout-Room oder im Kurs:

Bei einem Bewerbungsgespräch sollte man auch auf andere Dinge achten.

1. **Wählt** zwei der Stichworte und **erklärt**, was gemeint ist und wieso es wichtig sein könnte.
2. **Präsentiert** eure Ergebnisse im Kurs und **erklärt** ggf. die noch fehlenden Stichwörter.



Körpersprache

angemessene
Kleidung

Füllwörter vermeiden

sich auf das Wesentliche
konzentrieren



Du gehst in den
Breakout-Room? Mach
ein **Foto** von dieser Folie.



Sich selbst beobachten

**Wie ist deine
Körpersprache im
Gespräch mit anderen?**



**Verwendest du viele
Füllwörter?**

**Glaubst du, du wirkst
selbstbewusst auf
andere Menschen?**



Hilfreiche Phrasen

Ordne zu.

1 Auch unter Druck **bewahre** ich

2 Ich **behalte** auch in stressigen

3 Ich möchte schon lange mein
Fachwissen

4 Ich liebe

5 Ich verfüge über eine sehr ausgeprägte

6 Ich kann auch **mit** Stresssituationen

a **Herausforderungen.**

b **Problemlösungskompetenz.**

c **einen kühlen Kopf.**

d in diesem Bereich weiter **ausbauen.**

e sehr gut **umgehen.**

f Situationen **den Überblick.**

Was trifft auf dich zu?

Wähle drei der Begriffe **aus**, die du zu deinen Stärken zählst. **Begründe** deine Auswahl (z. B. anhand von Beispielen aus deinem alltäglichen Leben oder deiner Arbeit).





Selbst Fragen stellen

Lies den Text und **beantworte** die Fragen.

Deinem Gegenüber im Interview Fragen zu stellen ist auch eine Möglichkeit, sich zu verkaufen.

Erstens zeigt es, dass du dich über die Firma und deinen zukünftigen Arbeitgeber informiert hast, und zweitens merkt man dadurch, dass du dir wirklich darüber bewusst bist, was dein zukünftiger Job beinhaltet. Wenn du dich über die Firma deines zukünftigen Arbeitgebers gut informiert hast, kannst du spezifische Fragen über Unternehmensziele, die Unternehmenskultur oder auch die Position, für die du dich bewirbst, stellen.



1. Was zeigt sich daran, dass du gute Fragen stellst?
2. Welche Art Fragen kannst du zum Beispiel stellen?



Typische Fragen

Welche Fragen könntest du im
Bewerbungsgespräch zum Beispiel
stellen?

Formuliere zwei bis drei Fragen.





Fragen stellen

Lies die Informationen, die du zum Unternehmen gefunden hast. **Stelle** eine passende Frage.

1 Auf Ihrer Website habe ich gesehen, dass sich die Firma zum Ziel gesetzt hat, ihre CO₂-Emissionen in den nächsten 2 Jahren um 20 % zu reduzieren ...

2 Ich habe gehört, dass die Mehrzahl der Kund:innen, die zu mir durchgestellt werden, davor zumindest schon mit einem Angestellten gesprochen haben werden ...

3 Ich habe gelesen, dass die Firma in den letzten Jahren stark expandiert hat ...





Und du?

Denke nun an deinen eigenen Arbeitgeber oder deine Firma. Gibt es irgendetwas, das du gerne gewusst hättest, bevor du dort angefangen hast?

Welche Fragen sollte ein:e Kandidat:in für deine Position deiner Meinung nach stellen?



Ende der Lektion

Redewendung

Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.

Bedeutung: Große Erfolge kann man nur erzielen, wenn man auch mal etwas riskiert.

Beispiel: Es war riskant, ein so hohes Gehalt zu fordern. Aber *wer nicht wagt, der nicht gewinnt.*



Zusatzübungen



Sätze bilden

Hier findest du noch mehr nützliche Wörter zum Thema Bewerbungsgespräch.

Bilde mit den Wörtern Sätze, die in einem Bewerbungsgespräch vorkommen könnten.

Expertise

kompetent

erreichen

Leistung

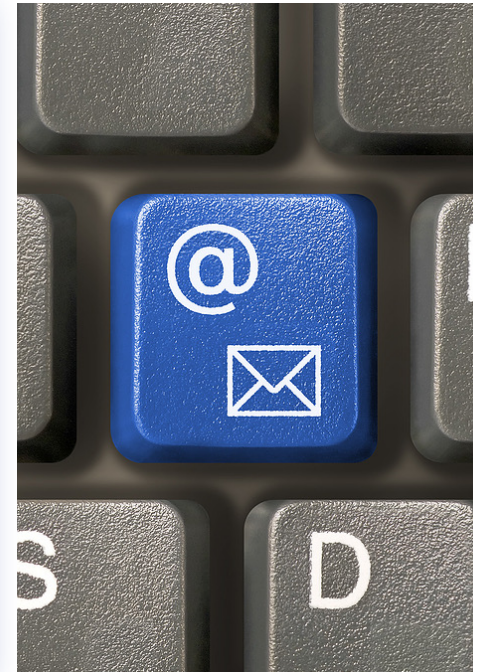
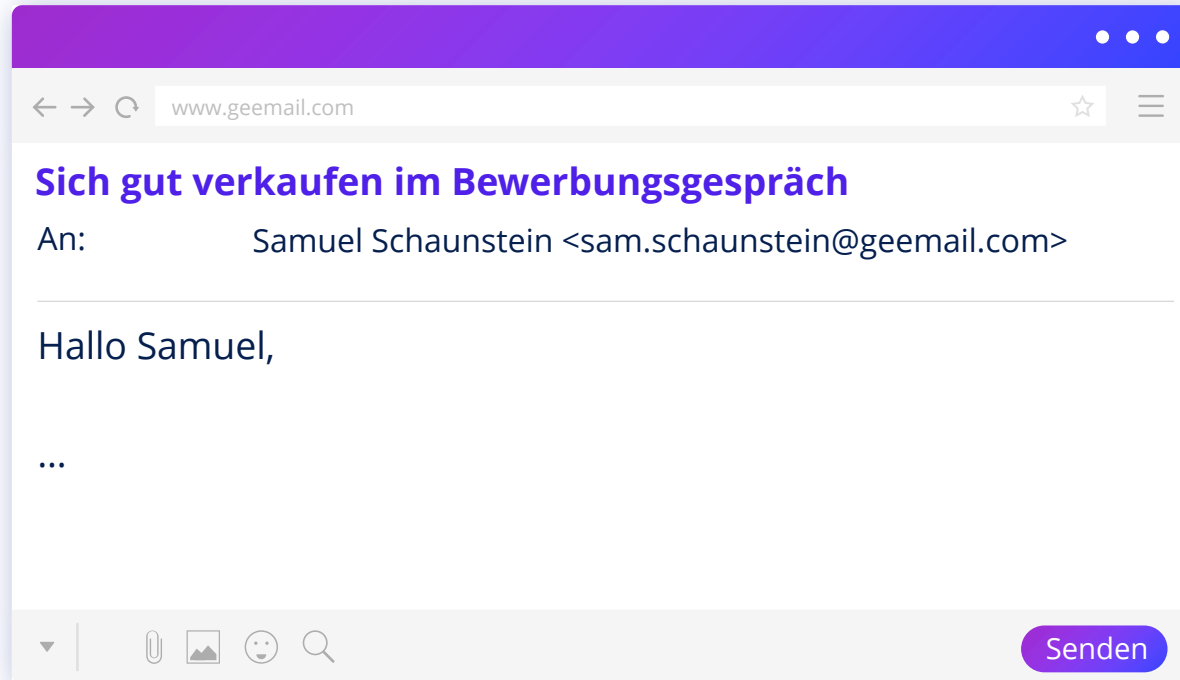
analytisches
Denken

Organisations-
geschick



Eine E-Mail mit Tipps schreiben

Schreibe einem Freund ein paar Tipps, wie er sich im Bewerbungsgespräch gut verkaufen kann.



Stärken

Körpersprache

Kleidung

Füllwörter
vermeiden



Noch einmal deine Stärken

Denke noch einmal an deine Stärken aus der Übung auf S. 11.

Wenn du einen Job als Manager:in haben wollen würdest, welche davon wären die relevantesten? Warum?





Lösungen

S. 10: 1c; 2f; 3d; 4a; 5b; 6e



Zusammenfassung

Sich gut verkaufen können

- bedeutet geschickt über seine Stärken, Fähigkeiten und Erfahrungen zu sprechen
- soll den Gegenüber überzeugen, dass man besser als alle anderen für den Job geeignet ist
- Stärken aus dem Lebenslauf noch einmal hervorheben

Andere wichtige Dinge bei einem Bewerbungsgespräch

- die Körpersprache
- angemessene Kleidung
- Füllwörter vermeiden
- sich auf das Wesentliche konzentrieren

Hilfreiche Phrasen

- *einen kühlen Kopf bewahren*
- *den Überblick behalten*
- *Fachwissen ausbauen*
- *mit Stresssituationen umgehen*

Stärken

- Leistungsorientierung; Lernbereitschaft; Kreativität; Engagement; Eigeninitiative
- Belastbarkeit; Verantwortungsbereitschaft
- Teamfähigkeit; Kommunikationsfähigkeit; Offenheit



Wortschatz

bescheiden sein

übertreiben

sich gut verkaufen können

einen kühlen Kopf bewahren

den Überblick behalten

