

Werden meine Vorschläge ernst genommen und umgesetzt?

Die private Situation

Wie nimmt mich meine Familie wahr?

Stimmt meine Balance zwischen Arbeit und Privatleben?

Bin ich ausgeglichen?

Die künftigen Ziele

Wo will ich in 2, 5 und 10 Jahren stehen?

Ist das erreichbar?

Die eigenen Alleinstellungsmerkmale

Wo liegen meine Stärken und Schwächen?

Wo habe ich momentan Defizite?

Was will ich weiter ausbauen?

Traut man mir einen nächsten Karriereschritt zu?

Wenn ja, warum und wenn nein, warum nicht?

Was fehlt?

Kann ich mich selbst gut präsentieren?

Bin ich für andere Unternehmen oder Branchen interessant?

Welche Firmen und in welchen Branchen könnte man sich für mein Know-how und meine Fähigkeiten interessieren?

Das persönliche Netzwerk

Kennen mich die relevanten Headhunter?

Habe ich Kontakte, die mir sowohl innerhalb als auch außerhalb des Unternehmens hilfreich sein könnten?

In welchen Seilschaften hänge ich?

Würde mein Chef sich für mich einsetzen?

So kommunizieren Sie Ihre Alleinstellungsmerkmale

Um überhaupt wahrgenommen zu werden, müssen Sie Ihre Alleinstellungsmerkmale natürlich kommunizieren. Auf das Entdecktwerden zu warten, ist jedenfalls keine kluge Strategie. Dabei ist aber wichtig, sich vorher zu überlegen, wer die Zielgruppe ist, für die Sie einen Mehrwert schaffen können und wie diese zu erreichen ist. Ist es der aktuelle Vorgesetzte? Ein Kunde? Und wie ist die Eigenpräsentation am wirkungsvollsten, sodass alle persönlichen Pluspunkte zur Geltung kommen?

Neben einer überzeugenden Präsentation oder Veröffentlichung bietet das persönliche Gespräch nach wie vor beste Optionen zum Eigenmarketing. Unaufdringlich und sympathisch sollten Sie in diesen Gesprächen rüberkommen. Fähig, eine konstruktive Atmosphäre herzustellen und sich gleichzeitig bei Druck angemessen äußern zu können.

Dabei hängt der Erfolg Ihrer Kommunikation auch von taktischen Maßnahmen ab: Sind beispielsweise Ort und Zeitpunkt gut gewählt? Sind gewisse Themen politisch gerade opportun? Und vor allem, bringen sie dem Gesprächspartner einen entscheidenden Nutzen? Wenn ja, erregt das die größte Aufmerksamkeit.

Gleichzeitig ist es auch wichtig, manche Dinge schlicht zu unterlassen. So sollte man unbedingt vermeiden, schlecht über Dritte zu reden, sich auf Kosten anderer zu verkaufen oder sich mit fremden Federn zu schmücken. Gerade hier entscheidet sich, ob die Alleinstellungsmerkmale auch sauber transportiert werden, ob Sie ebenso gut zuhören, auf den anderen eingehen, Orientierung geben und Gemeinsamkeiten betonen können.

Sie sehen: Für einen Neuanfang sind auch 40-Jährige nie zu alt, im Gegenteil: Wer eine Veränderung erfolgreich wagt, zeigt Durchsetzungskraft. Mitarbeiter, die sich ihrer Motivation, Fähigkeiten und Wirkung auf andere, der Risiken und Potenziale bewusst sind, verbessern ihre Chancen auf ein erfolgreiches und erfülltes Berufsleben enorm. Und natürlich können (und sollten) Sie einen solchen Karriere-Check nicht erst mit 40 absolvieren. Hier gilt: Je eher und je öfter, desto besser. Denn aktiv gesteuerte Veränderungen dauern, gerade in Führungspositionen, schnell mal ein Jahr, bis sie umgesetzt werden.

Noch keine Kommentare zu "Karriere-Check mit 40"