

[Online library] JobSearch. Werden Sie Ihr eigener Headhunter: Mit den Methoden der Headhunter zum neuen Job (Dein Erfolg)

## **JobSearch. Werden Sie Ihr eigener Headhunter: Mit den Methoden der Headhunter zum neuen Job (Dein Erfolg)**

*Von Hans Rainer Vogel, Daniel Detambel*  
*ePub | \*DOC | audiobook | ebooks | Download PDF*



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #260052 in eBooksVerffentlicht am: 2010-03-15Erscheinungsdatum:  
2010-03-15File Name: B00K0K8R6O | File size: 62.Mb

Von Hans Rainer Vogel, Daniel Detambel : JobSearch. Werden Sie Ihr eigener Headhunter: Mit den Methoden der Headhunter zum neuen Job (Dein Erfolg) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised JobSearch. Werden Sie Ihr eigener Headhunter: Mit den Methoden der Headhunter zum neuen Job (Dein Erfolg):

Kundenrezensionen  
Hilfreichste Kundenrezensionen  
15 von 15 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Sehr gute Analyse und Recherchetipps - NICHT NUR für Führungskräfte; für BewerbungsUNTERLAGEN auf andere Ratgeber ausweichen!  
Von Sarah  
Als ich das Buch kaufte, war ich mir nicht sicher, ob es für jede Berufsgruppe in jeder Hierarchieebene geeignet ist. Ich hatte anhand der Buchbeschreibung das Gefühl, dass die im Buch beschriebene Strategie möglicherweise ausschließlich für Führungskräfte geeignet sei. Dem war jedoch nicht so! Ich kann es jedem empfehlen, der mit seinem bisherigen Job nicht 100 % zufrieden ist, weil er das Gefühl hat, nicht "das Richtige" zu tun. In 3 Teilen erhält man das Rüstzeug, um seinen Traumjob an Land zu ziehen!  
Teil I liefert sehr interessante Hintergrundinformationen zu den herkömmlichen Bewerbungsverfahren und zeigt, warum man mit der Bewerbung auf aufgeschriebene Stellen (offener Stellenmarkt) häufig nicht sein Heil findet.  
In Teil II erhält man die Möglichkeit herauszufinden, welcher Job in welcher Branche einen langfristig zufriedenstellen kann. Dabei werden die persönlichen "Glücksfaktoren" und die Talente und Neigungen in ein Berufsziel integriert. Hierzu werden jeweils Analyseinstrumente vorgestellt, die ev. den Kauf weiterer Bücher bzw. die Konsultierung eines spezialisierten Coaches erfordern. Es handelt sich um den "Strengths-Finder" von Gallup und die "Reiss-Profile" von Steven Reiss. Diese Instrumente dienen jedoch ausschließlich der Selbsterkenntnis und haben nichts mit der eigentlichen Bewerbungsstrategie zu tun. Diese Verfahren zusätzlich anzuwenden kann hilfreich sein, ist jedoch keine Grundvoraussetzung, um sein Berufsziel zu definieren.  
Im 3. Teil zeigen die Autoren, wie man das herausgearbeitete Berufsziel mittels professioneller Bewerbungsstrategie auch erreichen kann. Hier sollte einem bewusst sein, dass es sich um keine Strategie handelt, um bei ausgeschriebenen Stellen als Sieger hervorzugehen. Vielmehr handelt es sich um eine aufwändige Initiativbewerbungsstrategie, die höchst wahrscheinlich nicht binnen eines Monats zum Erfolg führt. Man muss also auf jeden Fall die nötige Zeit und Geduld mitbringen. Für alle die jedoch in einem Job sind, von dem sie sich mittelfristig verabschieden MÖCHTEN, ist dieses Buch ideal!  
Einen kleinen ABZUGSPUNKT muss ich dennoch geben: Ich habe von befreundeten "Personalern" aus großen Wirtschaftsunternehmen mittlerweile das Feedback bekommen, dass die Tipps, die hinsichtlich der schriftlichen Bewerbungsunterlagen in diesem Buch gegeben werden, veraltet sind. Das merkt man auch schon ein bisschen daran, dass die Autoren u.a. Microsoft Word als Sicht eines Buchdruckers beurteilen und als Verkörperungsinstrument darstellen. Unter anderem wird im Buch empfohlen, den bisherigen Werdegang ausführlich zu beschreiben, für bessere Lesbarkeit den Text ruhig auf mehrere Seiten zu verteilen und die Unterlagen anschließend zu binden. Diese Tipps entsprechen nicht mehr den aktuellen Bedürfnissen der Personalabteilungen, die die schriftlichen Unterlagen ausgesprochen kurz und prägnant und keinesfalls fest gebunden (damit man sie herausnehmen und weiterreichen kann) haben möchten. Die Details des Werdegangs sollen nicht in den schriftlichen Unterlagen - sondern erst im Bewerbungsgespräch erörtert werden. Da dieser Aspekt aber nur einen winzigen Teil dieses wertvollen Buches ausmacht, kann man ihn gut mit ergänzender Literatur ausgleichen.  
6 von 6 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Tatsächlich Erfolg - einfacher, als ich dachte  
Von Susanne Zimmermann  
Als ich mir das Buch kaufte, war ich eigentlich nur unzufrieden mit meiner bisherigen Stelle und wollte mich für den Stellenmarkt neu orientieren. Ich mache mir alle paar Jahre Gedanken, ob ich mich an der bisherigen Stelle wohlfühle, ob meine Fähigkeiten richtig und sinnvoll genutzt werden und ob ich Kraft und Energie aus meinem Beruf bekomme oder ob ich dabei Energie verliere. Ich bin in einer mittleren Führungsebene und dachte zuerst, in dem Buch ginge es nur um Top-Manager. Aber warum nicht von den Besten lernen - auch im mittleren Segment kann man Tipps und Tricks gebrauchen. Nach und nach stellte ich aber fest, dass ALLE dieses Buch gebrauchen können, denn es hilft einem, sich besser kennen zu lernen, sich besser einzuschätzen und neuen Mut zu Veränderungen zu fassen. Aber viel konkreter und glaubhafter als in den blöhen "Man-muss-nur-dran-glauben"-Ratgebern. Nachdem ich also alles sorgfältig studiert und vieles schriftlich notiert, mir genaue Gedanken über meine neue Stelle (mein "Traumjob" - natürlich eine Ebene höher und besser bezahlt) gemacht hatte, dachte ich, dass es eine gute Idee sein könnte, mich quasi neu in dem Unternehmen, in dem ich bereits einige Jahre arbeite, zu bewerben. Um es kurz zu machen - ich bin in dem Unternehmen geblieben, habe aber recht schnell meinen "Traumjob" bekommen, weil ich ihn genau beschreiben und meine Idee demnach glaubhaft verkaufen konnte. Besonders geholfen dabei haben mir die Kapitel "Was will ich" und "Was kann ich". Interessant war zu lesen, wie Headhunter arbeiten und das Kapitel "Firmenidentifikation". Ich bin den Autoren dankbar, denn sie haben mir einen Weg aufgezeigt, wie ich ohne große Mühe eine Stelle höher komme, mich mehr verwirklichen und meine Fähigkeiten ausbauen kann. Also, auch wenn man nur unzufrieden ist und gar nicht direkt wechseln möchte, sondern nur ein ungutes Gefühl der Stagnation hat, dem sei das Buch empfohlen.  
6 von 7 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Hier entdecken Sie den verdeckten Stellenmarkt  
Von Rolf Dobelli  
Normalerweise durchforstet man Zeitung und Internet, wenn man einen neuen Job sucht. Das Problem: Die wirklich interessanten Stellen bleiben so verborgen. Natürlich gibt es die, aber sie werden nicht offen angeboten, sondern unter der Hand. Dieser verdeckte Stellenmarkt ist der Tummelplatz der beiden Headhunter Hans Rainer Vogel und Daniel Detambel. Mit ihrer 'Ich-Strategie' offerieren sie ein Instrument, um auf eigene Faust erfolgreich mitzumischen. Die Sicht auf die eigenen Wünsche und Möglichkeiten soll den Traumjob in greifbare Nähe rücken. Zwar bleibt der Eindruck, dass mit der Hilfe eines Profi-Headhunters immer noch viel mehr möglich wäre als in Eigenregie. Aber immerhin macht das Buch Lust und Mut, einen neuen Weg der Stellensuche einzuschlagen. Manche der gut 200 Seiten hätten sich die Autoren sparen können, so etwa detailreiche Erörterungen psychologischer Selbsttests, an deren

Ende man so ganz nebenbei erfährt, dass sie ohnehin nichts taugen. Doch die Hauptbotschaft des Buches 'treten Sie nicht als Bewerber, sondern als Dienstleister auf' ist erfrischend praktikabel. getAbstract empfiehlt den Ratgeber allen, die ihre berufliche Entwicklung nicht dem Zufall berlassen wollen.

Kurzbeschreibung Wer nicht warten kann oder will, bis irgendwo eine für ihn passende Stellenanzeige erscheint, muss selbst aktiv werden. Und damit ist nicht gemeint, an irgendwelche Unternehmen so genannte Initiativbewerbungen zu verschicken. Auch der (langfristige) Aufbau eines Beziehungsnetzwerkes hilft nicht weiter. Niemand hat wirklich Geld oder Zeit bis solche Maßnahmen möglicherweise Wirkung zeigen. JobSearch zeigt und macht nachvollziehbar, wie Headhunter arbeiten und wie man die Methode der Headhunter zum Erfolgsrezept für die eigene Stellensuche macht. Denn: Der Headhunter muss den (verdeckten) Arbeitsmarkt durchforsten, auf der Suche nach einem geeigneten Bewerber für die Stelle, die er im Firmenauftrag zu besetzen hat. Genau vor derselben Aufgabe steht der Bewerber, nur, dass er keine Heads sondern Jobs sucht. Die Strategie ist identisch und lässt sich daher eins zu eins übertragen. Wie? Das zeigt das Buch JobSearch. Kurzbeschreibung Wer nicht warten kann oder will, bis irgendwo eine für ihn passende Stellenanzeige erscheint, muss selbst aktiv werden. Und damit ist nicht gemeint, an irgendwelche Unternehmen so genannte Initiativbewerbungen zu verschicken. Auch der (langfristige) Aufbau eines Beziehungsnetzwerkes hilft nicht weiter. Niemand hat wirklich Geld oder Zeit bis solche Maßnahmen möglicherweise Wirkung zeigen. JobSearch zeigt und macht nachvollziehbar, wie Headhunter arbeiten und wie man die Methode der Headhunter zum Erfolgsrezept für die eigene Stellensuche macht. Denn: Der Headhunter muss den (verdeckten) Arbeitsmarkt durchforsten, auf der Suche nach einem geeigneten Bewerber für die Stelle, die er im Firmenauftrag zu besetzen hat. Genau vor derselben Aufgabe steht der Bewerber, nur, dass er keine Heads sondern Jobs sucht. Die Strategie ist identisch und lässt sich daher eins zu eins übertragen. Wie? Das zeigt das Buch JobSearch. ber den Autor und weitere Mitwirkende Dr. Daniel Detambel und Hans Rainer Vogel sind Inhaber von Vogel Detambel Jobsearch, Wiesbaden, einem Beratungsunternehmen für Jobsearch und Outplacement mit zwanzig Jahren Erfahrung im Headhunting.