



# STELLEN-MARKT

SAMSTAG, 8. JULI 2006

WIRTSCHAFTSRAUM SCHAFFHAUSEN UND NORDOSTSCHWEIZ

## ANZEIGENVERKAUF UND BERATUNG:

### Schaffhauser Nachrichten

Vordergasse 58  
8201 Schaffhausen  
Telefon 052 633 31 11  
Fax 052 633 34 02  
anzeigen@shn.ch

und alle Publicitas-Filialen  
[www.publicitas.ch](http://www.publicitas.ch)

### INSERATENANNAHMESCHLUSS

**Kombi 1:** Grossauflage Mittwoch: Montag 12.00 Uhr • Normalauflage Samstag: Donnerstag 12.00 Uhr  
**Schaffhauser Nachrichten:** Vortag 9.00 Uhr

Kader	29	EDV/Informatik	30	Diverses	33
Kaufmännisch/Verkauf	29	Gastgewerbe	31	Nebenverdienst	33
Sozial/Pflege	30	Technik/Industrie/Gewerbe	31	Stellengesuche	33

## Schaffhauser Nachrichten

[WWW.SHN.CH](http://WWW.SHN.CH)/[WWW.SCHAFFHAUSEN.CH](http://WWW.SCHAFFHAUSEN.CH)

## Weitere Stellen- angebote

auf [www.shn.ch](http://www.shn.ch)

# Startrampe für eine erfolgreiche Laufbahn

Wer sich beruflich weiterentwickeln will, muss vor allem drei Dinge kennen: seinen Standort, sein Ziel und den Weg dorthin. Allerdings ist es keine einfache Aufgabe, eine fundierte Standortbestimmung durchzuführen. Einige Ratschläge. **Von Marcel Widmer**

Der Orientierungsläufer stellt sich fortwährend die gleichen drei Fragen: Wo ist mein aktueller Standort? Wo ist der nächste Posten? Wie ist der optimale Weg dorthin? Wer sich beruflich erfolgreich verändern (sprich: weiterentwickeln) will, muss wie ein Orientierungsläufer drei Dinge kennen: seinen Standort, sein Ziel und den Weg dorthin. Vielen fällt es verhältnismässig leicht, ein berufliches Ziel zu formulieren, das ihren ganz persönlichen (Wert-)Vorstellungen entspricht.

### Das optimale Gepäck

Mit dem Weg dorthin tun sich die meisten dann schon schwerer: In der Praxis beobachte ich häufig eine (absolut menschliche) Tendenz, da nicht ganz so genau hinzuschauen, vor allem, wenn es um die Schattenseiten geht, deren Bearbeitung nicht immer ganz einfach ist. Eine berufliche Veränderung, die nicht mit Erfolg abgeschlossen werden kann, scheitert aber am häufigsten daran, dass eine fundierte Analyse der Gegenwart, die Standortbestimmung, vernachlässigt wurde. Wie wollen Sie sich auf die Reise zu Ihrem Ziel machen, wenn Sie nicht wissen, wo und womit Sie starten?

### Die drei Elemente einer Standortbestimmung

Damit Sie Ihr Gepäck optimal für Ihre berufliche Reise vorbereiten können, müssen Sie Ihre Erfahrungen aus bisherigen Reisen, die aktuellen Gegebenheiten sowie die Bedingungen am Ziel berücksichtigen. Schlagen Sie also eine Brücke zwischen der Vergangenheit, der Gegenwart und der Zukunft.

**Vergangenheit:** Was habe ich erreicht? Was habe ich mir bisher erarbeitet? Welche Erfolge habe erzielt? Welche Schlüsselqualifikationen waren dabei entscheidend? Was kann ich in Zukunft nutzen, was will ich zurücklassen?

**Gegenwart:** Wer bin ich heute? Welche Fähigkeiten habe ich heute? Welche persönlichen Eigenschaften habe ich? Welche Potenziale und Talente habe ich?

**Zukunft:** Was will ich künftig tun? Was möchte ich gerne tun, welche Vorlieben habe ich? Was motiviert mich? Welche Stärken möchte ich nutzen können, welche Schwächen will ich aktiv bearbeiten?

**So gehen Sie vor:** Genau hinzuschauen und sich Klarheit zu verschaffen ist nicht immer ganz einfach. Denn auch hier ent-

deckt man neben Sonnen- auch Schattenseiten. Trotzdem ist eine Selbstanalyse sehr wichtig, denn sie verschafft Ihnen den notwendigen Überblick und ermöglicht Ihnen so, sich optimal ausgerüstet auf den Weg zu Ihrem Ziel zu machen.

### Beachten Sie die folgenden Tipps:

Nehmen Sie sich genügend Zeit, eine Standortbestimmung lässt sich nicht in einer Viertelstunde abhandeln. Suchen Sie sich zudem einen Platz, an dem Sie ungestört arbeiten können. Halten Sie Ihre Gedanken und Schlussfolgerungen stets schriftlich fest, so werden sie konkreter und lassen sich später leichter wieder überarbeiten. Verwenden Sie als Gedankengeber mein ThinkMap.

**Standortbestimmung:** Notieren Sie jeweils zu jedem Thema alle Punkte, die Ihnen in den Sinn kommen. Erstellen Sie danach eine verdichtete Aufstellung, indem Sie sich zwingen, nur die drei (maximal fünf) wichtigsten Punkte aufzuführen. Beschreiben Sie sich prägnant, und verzichten Sie dabei auf Fachchinesisch. Lassen Sie sich auch von anderen Personen (Arbeitskolle-

gen, Angehörige, neutrale Berater usw.) beurteilen, und beziehen Sie deren Aussagen in Ihre Selbstanalyse mit ein. Unterschiede zwischen Eigen- und Fremdbild können Ihnen wertvolle Hinweise auf blinde Flecken liefern.

### Peter Muster – ein Beispiel

Das folgende fiktive Beispiel zeigt Ihnen, wie das Resultat der Selbstanalyse bzw. der Standortbestimmung aussehen kann.

**Das habe ich bisher erreicht:** Ich habe langjährige Praxis auf dem Gebiet des Direktmarketing. Durch meine fortlaufende Weiterbildung habe ich aktuelles Fachwissen. Ich habe auch schwierige Projekte und Spezialaufgaben zum Erfolg führen können.

**Das bin ich heute:** Meine wesentlichen Eigenschaften sind Beharrlichkeit, Zielorientierung und Optimismus. Dank meiner Kreativität und Flexibilität finde ich auch in schwierigen Situationen einen Lösungsweg. Ich trage gerne Verantwortung und mag die Zusammenarbeit mit und in Teams.

**Das will ich künftig tun:** Ich möchte in der Marketingabteilung eines Unternehmens mit mindestens 500 Mitarbeitern arbeiten. Dabei ist mir die kreative und

dynamische Zusammenarbeit mit anderen sehr wichtig. Ich möchte gerne grobe Zielvorgaben erhalten, den Weg zur Lösung aber selbst bestimmen können. Permanente, gezielte Weiterbildung ist mir wichtig.

### Den Stier bei den Hörnern packen

Anhand dieses Beispiels sehen Sie auch, wofür die Standortbestimmung und deren Zusammenfassung auch sehr gut genutzt werden kann: bei persönlichen Kontakten mit noch unbekanntem Menschen (was machen Sie beruflich?), in Bewerbungsinterviews (erzählen Sie mal von sich!) und bei vielen anderen Gelegenheiten. Packen Sie den Stier bei den Hörnern, und schaffen Sie sich einen optimalen Start bei Ihrer beruflichen Weiterentwicklung!

Ich wünsche Ihnen dabei die notwendige Beharrlichkeit, viele interessante Erkenntnisse und viel Erfolg! Übrigens: Lesen Sie auch meinen Artikel «Mit einer Selbstanalyse auf den Weg zur erfolgreichen Laufbahn», den Sie auf meiner Website unter [www.widmerconsulting.ch](http://www.widmerconsulting.ch) finden.

Marcel Widmer ist Coach und Trainer von Führungskräften, berät Führungskräfte bei der Karriereplanung und berät Unternehmen bei der Suche von Führungskräften.

## Kader

Über 54 000 Leserinnen und Leser informieren sich täglich durch die «Schaffhauser Nachrichten» über das internationale, nationale und regionale Geschehen. Dank einer hohen Leserbindung und einer mit internationalem Qualitätsstandard ausgezeichneten Druckqualität sind die «Schaffhauser Nachrichten» auch auf dem Werbemarkt ein leistungsstarker Partner.

Jetzt suchen wir, die unabhängige Regionalzeitung der Nordostschweiz, eine/n

## Wirtschafts-Redaktor/in

Als Verantwortliche/r im Ressort «Wirtschaft» analysieren und kommentieren Sie ökonomische und wirtschaftspolitische Ereignisse. Gleichzeitig produzieren Sie in enger Zusammenarbeit mit unserem Auslandsredaktor die Seiten «Wirtschaft» und «Ausland». Ihre gute Allgemeinbildung hilft Ihnen dabei; zudem fällt es Ihnen leicht, komplexe Sachverhalte klar und attraktiv darzustellen.

Eigeninitiative und Teamfähigkeit sind für Sie keine Widersprüche, und die Hektik der Ereignisse bringt Sie nur schwer aus der Ruhe. Im Übrigen sind Sie bereit, turnusgemäss Nacht- und Sonntagsdienst zu leisten.

Die Stelle steht bei überzeugendem Leistungsausweis auch Neueinsteigern offen.

Wir würden uns freuen, Sie kennen zu lernen. Ihre Bewerbungsunterlagen mit Arbeitsproben schicken Sie bitte an

Elisabeth Joos  
«Schaffhauser Nachrichten»  
Vordergasse 58  
8200 Schaffhausen

Schaffhauser Nachrichten

## Kaufmännisch/Verkauf

## 30 Verkaufspersönlichkeiten

suchen wir in Zürich **per sofort** für unsere namhafte, in der Telekommunikationsbranche tätige Mandantin.

Das **Schwergewicht** Ihrer Arbeit liegt in der Kaltakquisition. Sie bieten ein bekanntes und viel benutztes Produkt an. Sie erledigen diese Arbeit am Telefon.

### Voraussetzungen:

SIE sprechen Schweizerdeutsch, haben gute EDV-Kenntnisse, Erfahrung im Verkauf und **Outbound-Erfahrung**. Ausserdem sind SIE **sehr kommunikativ**, haben **Spass am Verkauf**, sind **abschlusstark** und ehrgeizig.

**SIE** suchen die tägliche Herausforderung in einer interessanten Tätigkeit und möchten Ihr Verkaufsfair unter Beweis stellen.

**Es erwartet SIE ein guter fixer Stundenlohn** (keine Provision), eine 50%ige Temporärstelle am Abend und Samstags für mindestens ½ Jahr oder auch gerne länger (mit Option auf eine Feststelle) und eine **spannende Aufgabe**.

Interessiert!? Nicole Wackernell freut sich, Sie kennen zu lernen. Die Bewerbungsgespräche finden in der Filiale St.Gallen oder Weinfelden statt.

Gerne erwarten wir Ihre **vollständigen Bewerbungsunterlagen per Post**.

**MANPOWER AG**, Nicole Wackernell, Assistentin Regionaldirektor, Oberer Graben 3, 9004 St.Gallen, Tel. 071 227 38 38

**Fest & Temporär**

Und was machen Sie?

  
Manpower®

A1139278