



Warum die meisten Führungskräfte es durch diesen Fehler Nr. 1 in Vorstellungsgesprächen NICHT (!) bis zu einem neuen Vertragsangebot schaffen...

Wie DU diesen Fehler künftig vermeidest und so für mehrere Vertragsangebote gleichzeitig sorgst!

Der größte Fehler Nummer 1: Defensives Verhalten

Wenn du im Vorstellungsgespräch kein Vertragsangebot bekommst, liegt es in den meisten Fällen an einem einzigen Fehler: **Du bist zu defensiv unterwegs.**

Defensives Verhalten passiert, wenn Führungskräfte sich nicht intensiv genug auf das Vorstellungsgespräch vorbereiten. Statt mit einer klaren Strategie und konkreten Lösungen ins Gespräch zu gehen, lassen sie die Dinge einfach auf sich zukommen – und genau das ist der größte Fehler.

Wenn du keinen „Lösungskoffer“ dabei hast, der zeigt, wie du die Position erfolgreich gestalten wirst, wirkst du nicht überzeugend. Was fehlt?

- Eine klare Strategie, wie du dem Unternehmen helfen kannst.
- Konkrete Lösungsansätze, die deine Kompetenz unterstreichen.
- Das aktive Einholen von Informationen, um das Gespräch zu steuern und deine Ideen gezielt einzubringen.

Ohne diese Vorbereitung bleibst du defensiv – und das kostet dich am Ende die Chance auf ein Vertragsangebot.

Deshalb ist es entscheidend, dass du mit **einem klaren Plan und den richtigen Antworten** ins Gespräch gehst. Genau das zeige ich dir in meiner Präsentation.

Wie du den Fehler Nr. 1 vermeidest und dein nächstes Vorstellungsgespräch mit Sicherheit meisterst.

1. Führungskraft als Gestalter

Genau das darf und sollte sich bereits im Vorstellungsgespräch zeigen. – Du hast dir im Vorfeld Gedanken zu der Position gemacht – nun ist es an der Zeit, deine Ideen mit der Realität abzugleichen.

2. Vorstellungsgespräche als Dialog

Vorstellungsgespräche sind keine Einbahnstraße – sie sind ein Dialog auf Augenhöhe. Nur ein starker Gesprächspartner kann Weiterentwicklung ermöglichen.

3. Defensivität

Hier ist er, der FEHLER NR. 1: Defensivität gilt es unbedingt zu vermeiden, denn so wirkst du unsicher – das willst du nicht. Betrachte das Interview stattdessen als 'Verkaufsgespräch' und ermittle konsequent den Bedarf deiner Gesprächspartner. (Unternehmen)

4. Sei proaktiv

Erfrage konsequent, was sie wirklich brauchen – und präsentiere deine Lösungsansätze. (Die du dir durch gezielte Vorbereitung zurecht gelegt hast)

 Wichtiger Hebel: Defensives Verhalten verstärkt alle anderen Fehler!

Woran bemerkst du, dass du zu defensiv bist?

■ **Passive Reaktion**

Du beantwortest nur Fragen, setzt keine eigenen Themen. Klartext: Du bist nicht intensiv genug vorbereitet.

■ **Unsichere Körpersprache**

Verschränkte Arme, vermiedener Blickkontakt, leises Sprechen. – Alles vermeidbar mit guter Vorbereitung.

■ **Mangelnde Initiative**

Du überlässt dem Unternehmen die komplette Gesprächsführung – aus Mangel eigener Impulse.

■ **Kein Gespür für das Gegenüber**

Du erzählst in epischer Länge, was in deinem Berufsleben bisher passiert ist – ohne Gespür, wann es für dein Gegenüber langweilig wird.

■ **Keine Rückfragen**

Irgendwann kommt der Punkt: 'Haben sie noch Fragen an uns?' → Wenn hier hier KEINE Fragen hast, bist du absolut zu defensiv.

■ **Keine eigene Gesprächsstrategie**

Wie heißt es so schön: Wer fragt, der führt. Für wirklich erfolgreiche Gespräche brauchst du eine eigene Gesprächsstrategie, um das Gespräch aktiv gestalten zu können.

So vermeidest du defensives Verhalten im Vorstellungsgespräch:

1

Eigene Fragen vorbereiten

Stelle 3-5 gezielte Fragen zum Unternehmen und zur Rolle. Damit zeigst du Interesse und Professionalität. Bereite 10-20 Fragen vor – damit du passend für jede Situation eine Frage dabei hast.

2

Wie ein Berater sprechen

Diskutiere auf Augenhöhe über Herausforderungen. Nutze Beispiele aus deiner Berufspraxis, um deine Kompetenz zu untermauern. Scheue dich nicht davor, Negativbeispiele (und deine Learnings) anzuführen!

3

Fragen und Rückfragen stellen

Antworten allein reicht nicht – stelle gezielte Rückfragen. Deine Aufgabe: Bedürfnisse erkennen. Nutze die Vorbereitung, um herauszufinden, was auf der Position wirklich wichtig ist, und sammle alle Infos, die du brauchst, um konkrete Lösungen anzubieten.

4

Spezifisch werden

Berichte von eigenen Lösungen und Projekten. Zeige, welche Erfolge du erzielt und welche Learnings du mitgenommen hast.

5

Deinen Vorschlag präsentieren:

Falls es passt (vielleicht erst im zweiten Gespräch), bring deine Vision ins Spiel: Wie würdest du die Zusammenarbeit gestalten? Zeige, dass du die Position schon jetzt strategisch durchdacht hast.

Selbstbewusst auftreten

Die gute Nachricht: Bereitetest du dich wie oben beschrieben auf deine Gespräche vor, wirst du automatisch selbstbewusst auftreten.



Offene Körpersprache

Hände sichtbar, aufrechte Haltung



Blickkontakt halten

Auch wenn es herausfordernd ist



Lösungsorientierte Fragen stellen

"Was sind ihre bisherigen Erfahrungen in dem Projekt? Wohin soll das Projekt in den nächsten 3 Jahren entwickelt werden?"

Fazit: So wirst du zum gefragten Partner:

Der Schlüssel zum Erfolg im Vorstellungsgespräch liegt darin, die Perspektive zu wechseln: **Weg von "Wie bekomme ich den Job?" – hin zu "Wie löse ich die Probleme des Unternehmens?"**

Wenn du die Bedürfnisse des Unternehmens in den Fokus stellst und klar machst, wie du Herausforderungen angehen und lösen wirst, positionierst du dich als **Partner auf Augenhöhe** – nicht als Bewerber, der um einen Job bittet.

Das verändert alles: Du führst das Gespräch aktiv, baust Vertrauen auf und machst dich unverzichtbar.

Du bist nicht da, um dich anzupreisen – sondern um zu zeigen, warum das Unternehmen mit DIR an seiner Seite erfolgreicher wird.

Mein Angebot an dich:

- Ich lade dich zu einem persönlichen **Erstgespräch** ein, um gemeinsam herauszufinden, ob und wie ich dir helfen kann.
- Während diesem ca. **60-minütigen Erstgespräch** werden wir gemeinsam daran arbeiten, einen Schritt-für-Schritt-Plan zu entwickeln, mit dem du deine persönlichen Ziele in deinem Berufsleben erreichen kannst.

Und das vollkommen **KOSTENLOS!**

change maker
Karriere-Beratung

Warum ich das mache:

- **'Mehr Job, der endlich passt!'** – Ich biete dir das hier an, weil es meine **Mission** ist, Führungskräfte wie dich dabei zu unterstützen, einen Job zu finden, der die beiden Aspekte Beruf UND Leben erfolgreich vereint.
- Ich weiß, dass du dir das hier nicht zum Spaß ansiehst und stark daran interessiert bist, deine Situation und Weiterentwicklung im Beruf (und oft auch im Privaten) zu verbessern und stimmige Karriereentscheidungen für dich zu treffen.
- Falls wir uns richtig gut verstehen, dann können wir uns gerne auch darüber unterhalten, langfristig zusammenzuarbeiten. *Und falls nicht, dann ist das auch in Ordnung!*

change maker
Karriere Beratung

ACHTUNG: Das hier ist nicht für jeden!

- Du musst bereit sein, Verantwortung für deine berufliche Zukunft zu übernehmen und wirklich etwas verändern wollen.
- Du musst offen für ehrliches Feedback und neue Ansätze sein, auch wenn sie unbequem sind.
- Du musst die Bereitschaft mitbringen, Zeit und Energie in deine berufliche Weiterentwicklung zu investieren.
- Du musst deine berufliche Situation nicht nur analysieren, sondern auch den Mut haben, die richtigen Schritte zu gehen.

**Wenn das du bist, dann buche jetzt dein kostenloses
Erstgespräch!**

change maker
Karriere Beratung

Du musst jetzt handeln!

- Mein Tag hat auch nur 24 Stunden und diese Erstgespräche bei mir sind sehr stark gefragt!

Klicke jetzt auf den Link!

- Fülle auf der Folgeseite kurz mein Bewerbungs-Formular aus, damit ich bereits im Vorfeld weiß, was deine Ziele sind!
- Ich kontaktiere dich i.d.R. innerhalb von 48 Stunden, um herauszufinden, ob und wie ich dir helfen kann!

change maker
Karriere Beratung

Klicke jetzt auf den Link!

change maker
Karriere Beratung