

Vorstellungsgespräch

Vorbereitung & Ablauf

Klar. Souverän. Authentisch

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING



Willkommen

Sie sind näher dran, als Sie denken

Die Einladung zum Vorstellungsgespräch ist kein Zufall.
Man interessiert sich für Sie – jetzt zählt Ihre Wirkung.
Dieses Workbook hilft Ihnen, klar, souverän und
authentisch aufzutreten.



– Was Sie erwartet:

- strukturierte Vorbereitung
- Sicherheit im Gespräch
- sinnvolle KI-Unterstützung

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

So nutzen Sie dieses Workbook optimal

- Lesen Sie nicht nur – arbeiten Sie mit
- Notieren Sie Gedanken direkt hier
- Nutzen Sie KI als Unterstützung
- Bleiben Sie immer bei sich



Dieses Workbook wirkt, wenn Sie es aktiv nutzen.

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Vorbereitung – die innere Haltung entscheidet

Gute Gespräche beginnen im Kopf – nicht im
Raum.



Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

MENTALE VORBEREITUNG

Vom Prüfungsmodus zur Begegnung

Ein Vorstellungsgespräch ist kein
Verhör.

Es ist ein Dialog auf Augenhöhe.
Sie müssen nicht perfekt sein –
sondern stimmig.

◆ Merke



Nicht Perfektion überzeugt,
sondern Authentizität.

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Ihre innere Haltung

Leitfragen:

- Warum interessiert mich diese Stelle wirklich?
 - Was bringe ich fachlich mit?
 - Wie möchte ich wirken?

Schreibe spontan – nicht perfekt

Organisation – Sicherheit beginnt vor der Tür

Wer organisatorisch sicher ist, wirkt
automatisch souveräner.



Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Alles geregelt – bevor es losgeht

Checkliste:

- ☐ Termin bestätigt
- ☐ Anfahrt & Zeitpuffer geprüft
- ☐ Unterlagen vorbereitet
- ☐ Notizbuch & Stift
- ☐ Outfit bereitgelegt
- ☐ Handy lautlos

◆ Merke

**Pünktlichkeit ist Teil Ihrer
Wirkung.**

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Organisation mit KI absichern

KI hilft, nichts zu vergessen – besonders unter Stress.



Prompt:

Erstelle mir eine persönliche Checkliste
für mein Vorstellungsgespräch

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Inhalt – wissen, wofür Sie stehen

Informiert sein heißt verstehen – nicht
auswendig lernen.



Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Das Unternehmen verstehen

Zeigen Sie echtes Interesse.

Was macht das Unternehmen aus?

Warum passt Ihre Erfahrung dazu?

„Wichtig“



Nicht Zahlen beeindrucken –
Einordnung.

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Recherche mit Struktur



Prompt:

Analysiere dieses Unternehmen:
[Name + Stelle].
Fasse Kultur, Werte und Herausforderungen
zusammen.

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

STÄRKEN & SCHWÄCHEN

Glaubwürdig über sich sprechen

Stärken und Schwächen zeigen Ihre
Selbstreflexion –
nicht Ihre Perfektion.

Schritte:

1. Situation
2. Handlung
3. Ergebnis
4. Lernfaktor



Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Ihre Stärken – konkret

Aufgabe:

Beschreiben Sie zwei Stärken anhand realer Beispiele.

- Situation
- Mein Handeln
- Ergebnis

Schreibe spontan – nicht perfekt

Stärken klar formulieren



Prompt:

Hilf mir, meine Stärken und Schwächen authentisch und ohne Floskeln zu formulieren.

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Benimm & Wirkung – leise Professionalität

Gute Manieren wirken – immer.



Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Der erste Eindruck zählt

Freundlichkeit, Respekt und
Aufmerksamkeit
werden vom ersten Moment an
wahrgenommen.

◆ Merke

Professionelles Auftreten
beginnt vor dem Gespräch.

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

DO & DON'T

Körpersprache bewusst einsetzen

Do:

- aufrechte Haltung
- ruhige Gestik
- Blickkontakt

Don't:

- verschränkte Arme
- Nervosität
- Dominanzgesten



Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Fragen – souverän antworten & klug fragen

Gute Manieren wirken – immer.



Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Was fast immer gefragt wird

Beispiele: 

- *Warum dieses Unternehmen?*
- *Was zeichnet Sie aus?*
- *Wie gehen Sie mit Stress um?*



Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Interview simulieren



Prompt:

Simuliere ein realistisches Vorstellungsgespräch für diese Position und gib mir Feedback.



Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Ihre Fragen an das Unternehmen

Impuls:

Gute Fragen zeigen echtes Interesse.

Aufgabe:

Notieren Sie mindestens drei eigene Fragen.

Schreibe spontan – nicht perfekt

Verabschiedung – der letzte Eindruck bleibt



Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Den Abschluss bewusst setzen

Bedanken Sie sich wertschätzend.

Zeigen Sie Interesse.

Holen Sie sich Klarheit zum weiteren
Ablauf.



Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Professionell verabschieden



Prompt:

Formuliere eine kurze, authentische Verabschiedung für ein Vorstellungsgespräch.

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Ihre KI-Toolbox auf einen Blick

Alle Prompts dieses Workbooks – gesammelt,
übersichtlich, optional.



Prompt:

A large, light blue rounded rectangle intended for the user to enter a prompt.

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Ihre KI-Toolbox auf einen Blick

Alle Prompts dieses Workbooks – gesammelt, übersichtlich, optional.



Prompt:



KI-Prompts für die Recherche:

„Bitte fasse das Geschäftsmodell, die aktuellen strategischen Herausforderungen und die Unternehmenskultur von [Unternehmensname] basierend auf öffentlich verfügbaren Informationen der letzten 12 Monate zusammen.“

„Ich bewerbe mich als [Position] bei [Unternehmensname]. Was sind basierend auf der Unternehmensbeschreibung auf der Webseite die drei wahrscheinlichsten Hauptprioritäten für diese Rolle?“

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Ihre KI-Toolbox auf einen Blick

Alle Prompts dieses Workbooks – gesammelt, übersichtlich, optional.



Prompt:



KI-Prompts für das Training:

- „Hier ist mein Lebenslauf [Text einfügen] und die Stellenausschreibung [Text einfügen]. Bitte generiere 10 schwierige Interviewfragen, die gestellt werden könnten, und schlage Strukturansätze für die Antworten basierend auf der STAR-Methode (Situation, Task, Action, Result) vor.“
- „Ich möchte die Antwort auf die Frage ‚Was ist Ihre größte Schwäche?‘ üben. Meine reale Schwäche ist [z.B. Delegieren]. Hilf mir, eine Antwort zu formulieren, die ehrlich klingt, aber zeigt, dass ich daran arbeite, ohne meine Chancen für die Position [Name] zu gefährden.“

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Ihre KI-Toolbox auf einen Blick

Alle Prompts dieses Workbooks – gesammelt, übersichtlich, optional.



Prompt:



KI-Prompt für smarte Fragen:

- *„Analysiere basierend auf der Unternehmensbeschreibung von [Firma] mögliche strategische Lücken oder aktuelle Herausforderungen und generiere 3 intelligente, inhaltliche Fragen, die ich am Ende des Gesprächs der Geschäftsführung stellen kann, um strategisches Denken zu beweisen.“*

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Ihre KI-Toolbox auf einen Blick

Alle Prompts dieses Workbooks – gesammelt, übersichtlich, optional.



Prompt:



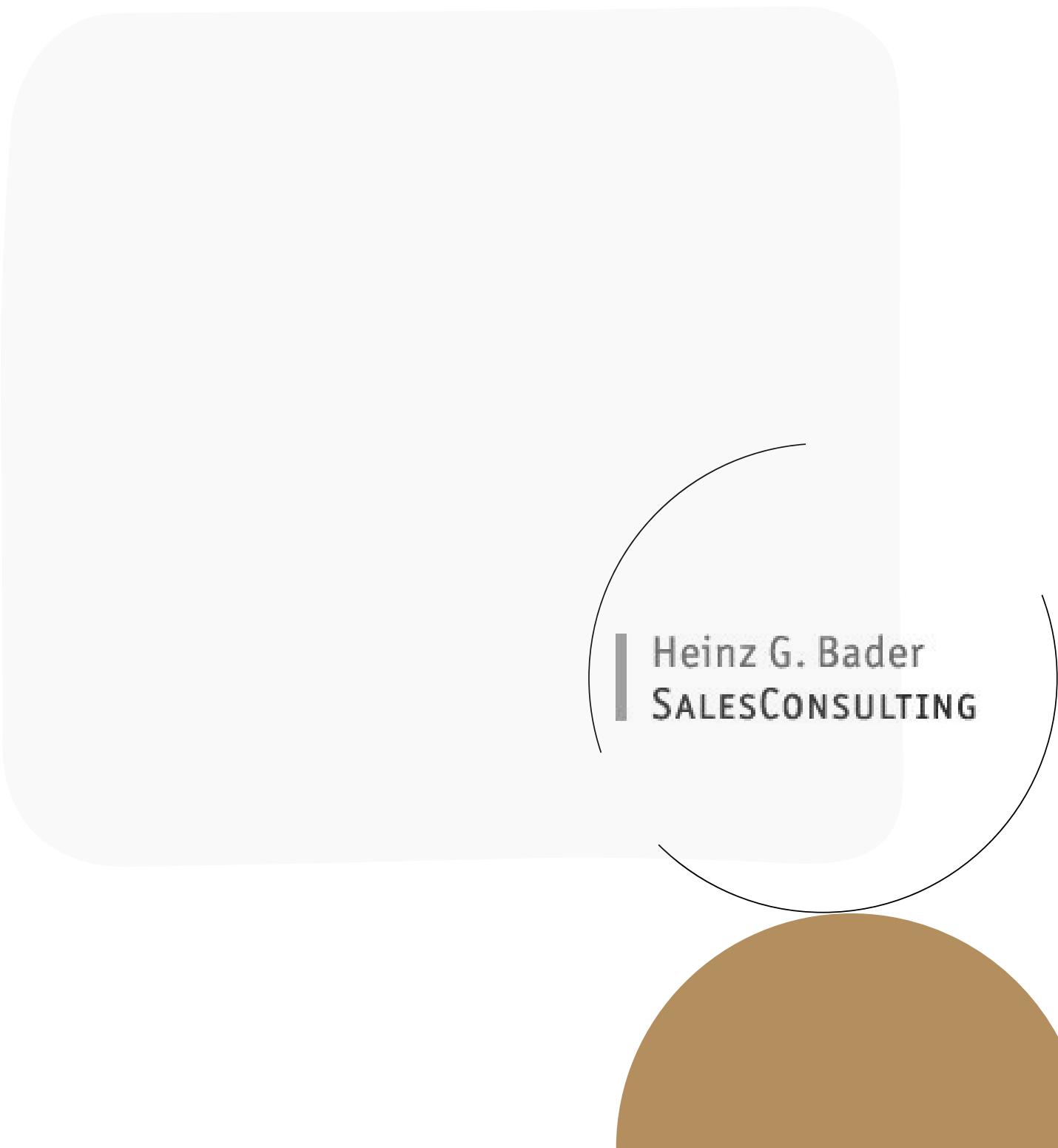
KI-Prompt für das Follow-Up:

- „Entwirf eine professionelle, höfliche Dankes-E-Mail für ein heute stattgefundenes Vorstellungsgespräch für die Position [Name] bei [Firma]. Erwähne, dass unser Gespräch über [spezifisches Thema aus dem Interview] besonders interessant war, und bekräftige mein weiterhin großes Interesse an der Stelle. Halte es kurz und prägnant.“

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Persönliche Notizen

Was mir wichtig ist.
Was ich mir merken möchte.



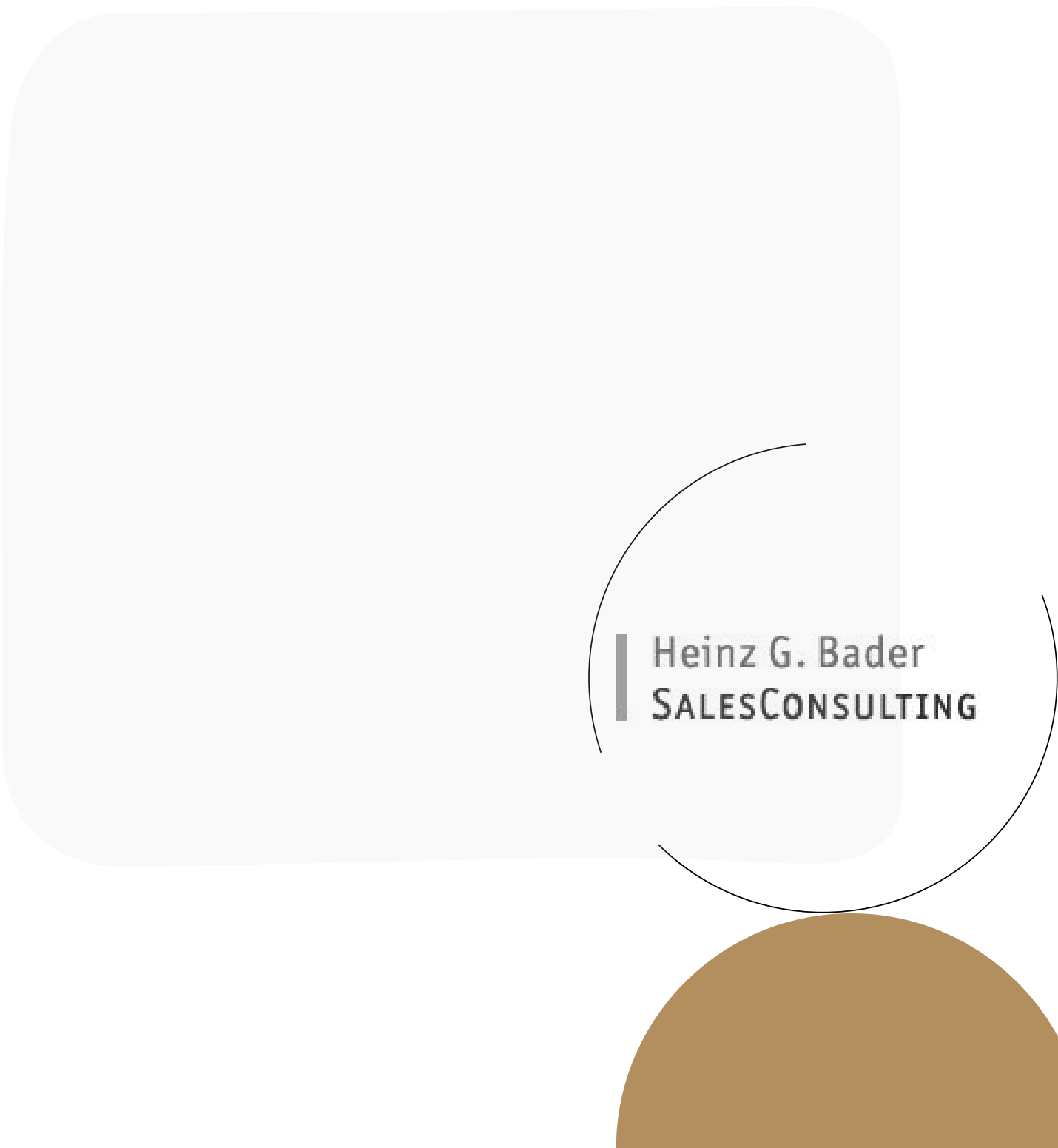
Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Sie sind vorbereitet.

Nicht perfekt.

Nicht künstlich.

Sondern klar, präsent und authentisch.



Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Anhang

Ergänzend und hilfreich -Das Interview-Upgrade

Willkommen in der Finalrunde.

Wenn Du die Einladung zu einem Vorstellungsgespräch in den Händen hältst, halte kurz inne. Du hast bereits einen wesentlichen Erfolg verbucht: Du hast ca. 90 % Deiner Mitbewerber hinter Dir gelassen. Feiere diesen Zwischenerfolg!.

Rein faktisch stimmt Deine „Papierform“ bereits. Das Unternehmen möchte von Deinen Qualifikationen profitieren. Jetzt geht es um mehr: Den persönlichen Fit. Passt Du ins Team? Passt das Unternehmen zu Dir?. Dies ist Deine Chance, Dich persönlich zu präsentieren und zu beweisen, dass Du Dich intensiv mit dem Unternehmen auseinandergesetzt hast.

Was auch immer Du jetzt tust: Lass nicht locker. Eine gewissenhafte Vorbereitung ist der Schlüssel – für Berufseinsteiger ebenso wie für erfahrene Profs, die oft fälschlicherweise meinen, unvorbereitet glänzen zu können.

Heinz G. Bader
SALES CONSULTING

Anhang

Ergänzend und hilfreich -Das Interview-Upgrade

💡 DER KI-VORTEIL IN DEINER VORBEREITUNG

Wir leben in einer neuen Ära der Jobsuche. Künstliche Intelligenz (KI) wie ChatGPT oder Claude kann Dein Super-Assistent bei der Vorbereitung sein.

- Der Vorteil: KI spart Dir massiv Zeit bei der Unternehmensrecherche, hilft Dir beim Brainstorming potenzieller Fragen und beim Formulieren messerscharfer Antworten.
- Die Falle: KI ist ein Werkzeug, kein Ersatz für Deine Persönlichkeit. Übernimm niemals KI-generierte Antworten eins zu eins. Du musst authentisch und glaubwürdig bleiben; Dein Äußeres muss mit Deinen Aussagen übereinstimmen⁹. Nutze die KI für die Basisarbeit und verleihe ihr dann Deinen persönlichen Schliff.

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Anhang

Ergänzend und hilfreich -Das Interview-Upgrade

💡 DER KI-VORTEIL IN DEINER VORBEREITUNG

Wir leben in einer neuen Ära der Jobsuche. Künstliche Intelligenz (KI) wie ChatGPT oder Claude kann Dein Super-Assistent bei der Vorbereitung sein.

- Der Vorteil: KI spart Dir massiv Zeit bei der Unternehmensrecherche, hilft Dir beim Brainstorming potenzieller Fragen und beim Formulieren messerscharfer Antworten.
- Die Falle: KI ist ein Werkzeug, kein Ersatz für Deine Persönlichkeit. Übernimm niemals KI-generierte Antworten eins zu eins. Du musst authentisch und glaubwürdig bleiben; Dein Äußeres muss mit Deinen Aussagen übereinstimmen⁹. Nutze die KI für die Basisarbeit und verleihe ihr dann Deinen persönlichen Schliff.

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Anhang

Ergänzend und hilfreich -Das Interview-Upgrade

Bevor wir inhaltlich tief eintauchen, klären wir die Logistik.
Stress am Tag des Gesprächs ist Gift für Deine Performance.

✓ Die Checkliste:

- **Bestätigung:** Bestätige den Termin umgehend schriftlich oder telefonisch. Erfrage die Namen Deiner Gesprächspartner, damit Du sie Dir vorab notieren und merken kannst.
- **Die Route:** Weißt Du genau, wo Du hinmusst?. Verlass Dich nicht auf vage Vermutungen. Nutze Routenplaner oder fahre vorab einmal hin, um Zeitbedarf und Anmeldeprozedere beim Pförtner zu klären. Kalkuliere Puffer für Staus oder Verspätungen ein – Pünktlichkeit ist eine Zier und hier entscheidend. Bedenke, dass große Firmenareale verwirrende Labyrinth sein können.
- **Dein Equipment:** Packe einen neutralen Schreibblock und Stifte ein. Notizen während des Gesprächs zu machen, beweist Professionalität und Ernsthaftigkeit. Nimm zudem Kopien Deiner Unterlagen, die Einladung und die Stellenanzeige mit.

Heinz G. Bader
SALES CONSULTING

Anhang

Ergänzend und hilfreich -Das Interview-Upgrade

Der Look: Authentisch & Gepflegt

Die wichtigste Regel lautet: Nicht verkleiden. Das Outfit muss zur Position passen, darf Dich aber nicht verändern. Ein erfahrener Personaler merkt sofort, wenn Du Dich in Deiner Kleidung unwohl fühlst.

- Die Basics: Sauber und gebügelt ist Trumpf. Gepflegte Haare, dezenter Schmuck (max. 5 Teile bei Damen, 3 bei Herren; Ohrringe/Piercings bei Herren sind tabu). Vermeide zu viel Parfüm.
- Der Stil: Kleide Dich seriös, nicht aufdringlich. Vermeide wilde Farbkombinationen oder alles, was vom Gesicht ablenkt. Natürliche Farben lassen Dich frischer wirken. Wenn Du den Dresscode im Unternehmen kennst, ordne Dich leicht über diesem Standard ein. Extravaganz ist meist nur in kreativen Berufen angebracht.
- Die Details: Keine zerknitterte Kleidung, keine schmutzigen Fingernägel – das sind absolute Fauxpas. Für Kundenkontakt gilt: Helligkeit in Gesichtsnähe (Bluse/Hemd hell), der Rest dezenter.

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Anhang

Ergänzend und hilfreich -Das Interview-Upgrade

Der Deep Dive – Inhaltliche Vorbereitung

Hier trennt sich die Spreu vom Weizen. Ziel ist es, Informationen zu sammeln, um glaubhaft zu vermitteln, warum Deine Qualifikationen ideal zum Unternehmen passen.



Deine Recherche-Strategie:

1. Die Basics: Studiere die Firmenwebseite intensiv (Philosophie, Allgemeines). Suche in Wirtschaftsseiten nach aktuellen Geschäftszahlen und Entwicklungen³⁴.
2. Die Produkte: Mache Dich bei Konsumgütern mit den Produkten am Markt vertraut.
3. Die Insider-Infos: Online-Netzwerke machen es leicht, aktuelle oder ehemalige Mitarbeiter zu finden. Auch das Gespräch mit Mitbewerbern kann Dein Bild abrunden.

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Anhang

Ergänzend und hilfreich -Das Interview-Upgrade



Kenne Dich selbst: Die persönliche Bestandsaufnahme

Lies Dein Anschreiben und Deinen Lebenslauf noch einmal genau durch. Kenne Deine Karriereetappen mit Zeitangaben auswendig.

- Stärken & Schwächen: Fragen dazu kommen sicher. Vermeide Floskeln. Finde konkrete Fallbeispiele aus Deinem Berufsleben, bei denen Du initiativ oder lösungsorientiert warst. Personaler wollen hören, wie Lösungen gefunden wurden – idealerweise mit einem „Happy End“.
- Die „Schwächen“-Falle: Es geht nicht um die reine Wahrheit, sondern darum, wie selbstkritisch und eloquent Du reagierst. Nenne Dinge, die für den Job nicht entscheidend sind, oder (bei Einsteigern) die fehlende Praxiserfahrung.
- Success-Stories: Bereite eine Erfolgsgeschichte vor. Nenne berufliche Aufgaben, die Du besonders gut gelöst hast.
- Motivation: Warum dieser Job bei diesem Unternehmen?. Zeige, dass Deine Bewerbung eine gut überlegte, langfristige Strategie ist und kein Notbehelf. Sei ehrlich, aber übertreibe nicht maßlos.

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Anhang

Ergänzend und hilfreich -Das Interview-Upgrade

Das Spotlight – Der Gesprächsablauf

Es gibt keine feste Regel für den Ablauf, aber oft startet es mit einem „Warm-up“ (Anfahrt, Ankunft) – antworte freundlich und knapp, ohne Beschwerden über Staus. Nach der Vorstellung der Partner (oft Fachabteilung + HR) folgen Infos zum Unternehmen. Dann bist Du dran: Fragen zu Qualifikation, Werdegang und Persönlichkeit folgen.

💬 Typische Fragen & KI-Support

Personaler prüfen Hard-Skills, aber auch Soft-Skills, besonders in Jobs mit Kundenkontakt oder strengen Formalkriterien. Sei bereit, Laien Deinen Lebenslauf verständlich und schlüssig zu erklären⁵⁴.

- „Was waren Ihre größten Erfolge/Misserfolge?“
- „Warum haben Sie sich bei uns beworben?“
- „Wo sehen Sie sich in 3 oder 5 Jahren?“

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Anhang

Ergänzend und hilfreich -Das Interview-Upgrade

Die Geldfrage:

Reagiere souverän auf Einkommensvorstellungen. Kenne Deinen Marktwert (Internetrecherchen, Verbände) und nenne Dein gewünschtes Brutto-Jahresentgelt direkt ohne Umschweife. Begründe es nur über Deine Qualifikation und den Nutzen für den Arbeitgeber.

Your Turn: Deine Fragen ans Unternehmen

Gegen Ende wirst Du gefragt, ob Du Fragen hast. Jetzt „Nein“ zu sagen, ist eine verpasste Chance, Interesse zu zeigen. Bereite inhaltliche Fragen vor – nicht nach Kantine oder Urlaub. Vermeide Fragen, die das Gegenüber in Verlegenheit bringen (z.B. Betriebsklima oder Stellenabbau).

- Beispiele: Fragen zur Einarbeitung, Weiterbildung, Teamstrukturen oder warum die Stelle frei wurde.

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Anhang

Ergänzend und hilfreich -Das Interview-Upgrade

Game Day – Benimm & Körpersprache

Gute Manieren sind entscheidend, besonders in Berufen mit Kundenkontakt. Das beginnt schon bei der Sekretärin – ihre Meinung zählt oft mit!.

- Begrüßung: Stelle Dich mit Vor- und Nachnamen vor. Der Interviewer entscheidet über den Händedruck. Setze Dich erst, wenn Dir ein Platz angeboten wird.
-
- Während des Gesprächs: Dein freundliches Lächeln ist wichtig. Höre aktiv zu (offener Blick, Nicken) und halte Blickkontakt zu allen anwesenden Personen, um niemanden zu ignorieren. Du darfst Fragen stellen, aber falle niemandem ins Wort.
-
- Territorium: Respektiere den Schreibtischbereich des Vorgesetzten. Lege nichts ungefragt darauf ab.

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Anhang

Ergänzend und hilfreich -Das Interview-Upgrade

Der Körpersprache-Check

Deine Haltung signalisiert Kompetenz und Sympathie.

- Das Ideal: Aufrecht sitzen (viele 90-Grad-Winkel), aber entspannt. Blickkontakt halten. Signalisieren, dass Du zuhörst. Dynamisch sprechen, nicht zu hektisch.
- Die No-Gos: Zu breitbeiniges Sitzen (Männer – wirkt arrogant), „Klein-Mädchen-Schema“ (Frauen – Kopf schief, wirkt unsicher). Verschränkte Arme oder Beine wirken abweisend¹. Stressgesten wie Händeringeln oder mit Stiften spielen sind tabu.

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING

Anhang

Ergänzend und hilfreich -Das Interview-Upgrade

Verabschiedung & Follow-Up

Das Gespräch verlief gut? Super! Aber bleibe bis zum Ende professionell. Erhöhe zum Schluss noch einmal den Spannungsbogen.

🏁 Die Quittung:

Gehe nicht raus, ohne das Gespräch zu „quittieren“. Sage, dass Du das Gespräch gut fandest und der Job Dich nun noch mehr reizt. Hol Dir Feedback: Frage, wie das Gespräch aus Sicht des Gegenübers verlief oder was der nächste Schritt ist.

- Verabschiede Dich auch von der Sekretärin und dem Pförtner.

Heinz G. Bader
SALESCONSULTING