



# SOFT SKILLS

Definition und Eigenanalyse



Heinz Bader Salesconsulting

DIVECO UG (haftungsbeschränkt)

**Bewerbercoaching**

[www.heinzbader.de](http://www.heinzbader.de)

[info@heinzbader.de](mailto:info@heinzbader.de)

edudip – Webinare - <https://www.edudip.com/a/73026>

SOFT SKILLS

Anpassungsvermögen	• Ich komme mit ganz unterschiedlichen Menschen zurecht.
Auffassungsvermögen	• Ich begreife schnell wenn mir jemand etwas Neues erklärt.
Eigeninitiative	• Ich setze mir Ziele und verwirkliche sie ohne Anstöße von Außen.
Entscheidungsfähigkeit	• Ich kann mich schnell und sicher entscheiden.
Kreativität	• Ich habe viele gute Ideen und setze sie um.
Kritikbereitschaft	• Wenn ich etwas falsch gemacht habe kann ich Fehler einsehen.
Kontaktfähigkeit	• Es fällt mir leicht fremde Menschen kennenzulernen.
Leistungsbereitschaft	• Ich bin bereit auch harten Anroderungen gerecht zu werden.
Lernbereitschaft	• Ich lerne gern und schnell Neues.
Selbstbewußtsein	• Ich weiß was ich kann und was ich will.
Selbständigkeit	• Ich arbeite eigenständig und teile mir die Arbeit selbst ein.
Überzeugungskraft	• Ich habe in Diskussionen treffischere Argumente die andere überzeugen.
Zuverlässigkeit	• Ich bin ein zuverlässiger, auftragstreuer Mensch.

## SOZIALE KOMPETENZEN

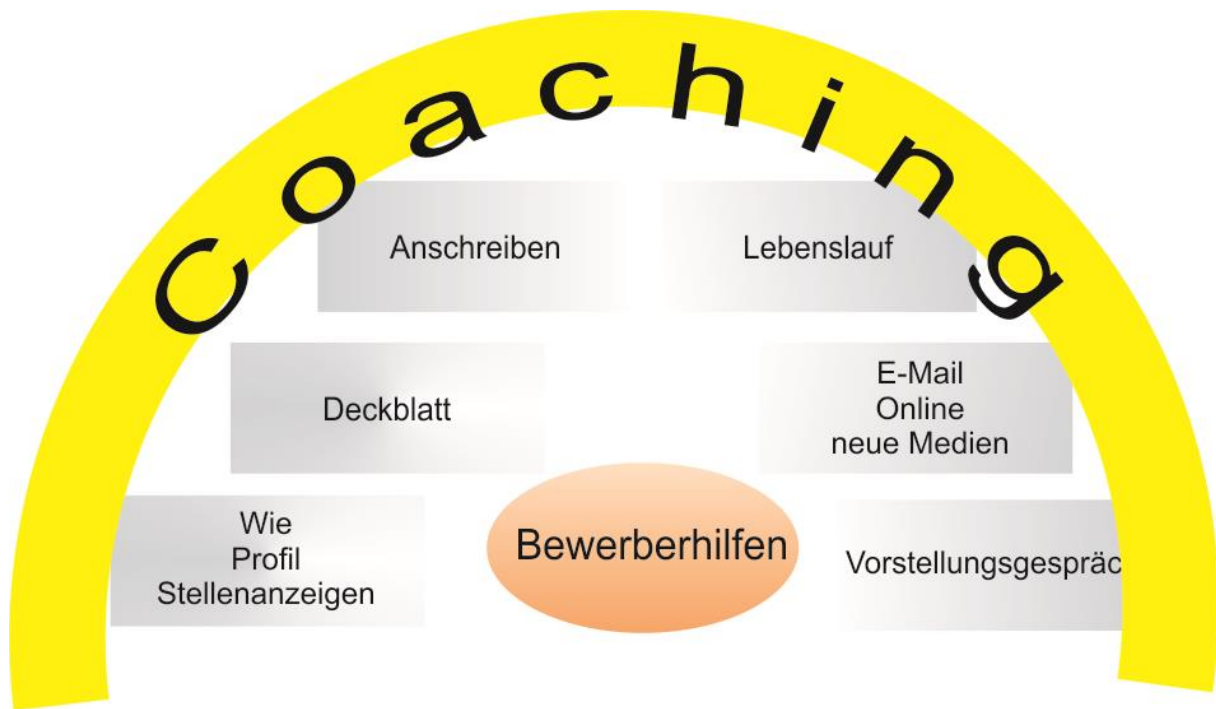
Ausdauer	• Ich kann so lange an einer Arbeit sitzen bis der gewünschte Erfolg eintritt.
Begeisterungsfähigkeit	• Ich kann mich leicht für neue Inhalte begeistern.
Belastbarkeit	• Mit Schwierigkeiten, Problemen und Zeitdruck werde ich gut fertig.
guter Zuhörer	• Ich kann anderen Menschen aufmerksam zuhören.
Impulsivität	• Ich handle oft spontan.
Kommunikationsfähigkeit	• Ich kann vor Gruppen und fremden Menschen überzeugend und sicher reden.
Organisationsfähigkeit	• Aufgaben alle Art erledige ich richtig und termingerecht.
Selbstdisziplin	• Ich kann mich selbst zur Arbeit motivieren.
Selbstsicherheit	• Ich komme in vielen beruflichen Situationen gut zurecht.
Teamfähigkeit	• Ich kann gut und reibungslos mit anderen Menschen arbeiten.
Zielstrebigkeit	• Was ich mir vorgenommen habe setze ich konsequent um.

Wenn Sie sich um eine neue Stelle bewerben, dann müssen Sie für sich WERBEN, das heißt das Produkt für das Sie werben ist Ihre eigene Person mit all Ihrem Know-how, beruflichen Fähigkeiten, Soft Skills, Erfahrungen, Qualifikationen und sonstigen Fähigkeiten.

Jede und jeder die etwas verkaufen wollen sollten ihr „Produkt“ genau kennen!

Sie haben die Fragen zur persönlichen Eignungsanalyse beantwortet und sind jetzt in der Lage über „Ihr Produkt“ Auskunft zu geben, zum Beispiel über:

- Ihre Stärken und Schwächen
- Ihre speziellen Fähigkeiten
- Ihren Bildungsstand
- Ihre Weiterbildungsmaßnahmen
- Ihr nächstes Berufsziel
- Ihre gewünschte neue Position
- Ihre Vorgehensweise bei der Stellensuche
- Die Branche, der der Sie sich bewerben.



Heinz Bader Salesconsulting

DIVECO UG (haftungsbeschränkt)

**Bewerbercoaching**

[www.heinzbader.de](http://www.heinzbader.de)

[info@heinzbader.de](mailto:info@heinzbader.de)

edudip – Webinare - <https://www.edudip.com/a/73026>