INSTITUT FÜR ÜBERSETZEN UND DOLMETSCHEN

UNIVERSITÄT HEIDELBERG
ZUKUNFT SEIT 1386

SEMINAR IM MODUL BERUFSRELEVANTE KOMPETENZEN

(Teil 2 von 2)

PROFESSIONELLES BEWERBEN FÜR ÜBERSETZUNGSWISSENSCHAFTLER – TODSÜNDEN UND TUGENDEN

Bewerben ist wie flirten: Wer zu langweilig und 08/15 ist oder den falschen Ton trifft, wird abgewiesen. Zwei Vorgehensweisen können nun angewandt werden: die quantitative oder die qualitative Strategie. Die quantitative Strategie bedeutet: mehr schlechte Bewerbungen schreiben. Sprich: einfach mehr flirten in der Hoffnung, dass auch ein blindes Huhn…usw. Die qualitative Strategie verspricht, **durch kluge Bewerbungen mehr Erfolg zu haben**. Das bedeutet beim Bewerben wie beim Flirten: **mehr Auswahl**. Um letztere Strategie dreht sich das Seminar.

Inhalt

- Was unterscheidet gute von exzellenten Bewerbungsmappen?
- Aufbau und Struktur einer klugen Bewerbung
- Aus der Masse hervorstechen
- Fettnäpfchen im Vorstellungsgespräch erfolgreich vermeiden
- Selbstmarketing im persönlichen Gespräch

Nach dem Seminar werden die Teilnehmer

- Die Schlagkraft ihrer Bewerbungen erhöhen.
- Schlagfertiger im Gespräch sein.
- Gelassener in das Vorstellungsgespräch gehen.
- Mit ihren neuen Kompetenzen aus der Masse hervorstechen.
- Ein präziseres Sprachbild haben.

Termin und Veranstaltungsort

- Wann: Dienstag, 09.01.2018 von 16 Uhr bis 19 Uhr
- Wo: IÜD, Raum 112
- min. Teilnehmerzahl 12 / max. Teilnehmerzahl 20

Anmeldungen: bis 4. Januar an ines.recio@iued.uni-heidelberg.de

Referenten

- Nita Rexhepi, Financial Consultant, MLP Finanzberatung SE
- Alexandra Lamberz, Financial Consultant, MLP Finanzberatung SE

WICHTIG: Anerkennung als Veranstaltung des Moduls „Berufsrelevante Kompetenzen“ nur bei erfolgreicher Teilnahme und **in Kombination** mit dem 1. Seminar zu Steuertipps, der im November 2017 stattgefunden hat. Leistungspunkte: **1 LP**.