

## Pressemitteilung

### **Berufliche Veränderung: nur die Erfolge zählen.**

**Wiesbaden, 11. Februar 2010 - Wer sich beruflich verändern muss oder will, muss einem potenziellen Arbeitgeber Nutzen stiften. Der beste Beweis für diesen Nutzen sind auf dem bisherigen Berufsweg bereits erzielte Erfolge.**

Wir leben in einer Gesellschaft, in der Titel, Diplome, Zertifikate und die Namen der Ausbildungsstätten oder Arbeitgeber-Unternehmen zunehmend wie Marken gehandelt werden. Das Fehlen dieser „Elite-Etiketten“ wird als Defizit erlebt, das berufliche Perspektiven zu verstellen scheint. Dr. Jürgen Nebel, Karriereberater und Coach, weiß dass es in der Praxis anders aussieht.

„Meine Klienten kommen in die Beratung und berichten mir erst einmal, was sie an Ausbildungen haben. Dann kommen die subjektiv erlebten Defizite wie, ‚schon über 50‘, ‚seit x Jahren bei einer Firma‘, ‚kein Studium‘ usw.“, sagt Dr. Jürgen Nebel. „Die meisten sind defizitorientiert und damit verunsichert“.

Auch die staatlichen Jobcenter fördern diese starre Ausbildungs- und Defizitorientierung: wenn es gerade keine passende Stelle für die vorhandene Ausbildung gibt, wird umgeschult. Akademiker sollen gar wieder zurück in ihren einstmaligen Lehrberuf. Eine Perspektive auf etwas ganz Neues, für das der Bewerber hervorragende Kompetenzen mitbringt, wird nicht geschaffen.

Ganz anders funktioniert es mit der spezifischen Methode von Dr. Jürgen Nebel. Er verfolgt mit seinen Klienten eine strikte Erfolgsorientierung, die auf dem EKS-Ansatz nach Wolfgang Mewes (heute Management Institut St. Gallen) basiert. In den Beratungsgesprächen wird konsequent an der Entdeckung und marktgerechten Beschreibung der Stärken und vor allem der Erfolge des Bewerbers gearbeitet. Denn nur der Nutzen, den der Bewerber einem Unternehmen bieten kann, führt zur Einstellung und lässt sich in klingende Münze umsetzen.

Mit dieser Erfolgsorientierung verlieren vermeintliche Defizite Ihre Bedeutung und der Bewerber kann ganz neue Berufswege entdecken. Denn viele Erfolge lassen sich auch in anderen Branchen oder Fachbereichen einsetzen, die der Bewerber sonst nie in Betracht gezogen hätte. Das ermöglicht dann oftmals auch die Realisierung von qualitativen Zielen wie ‚nicht umziehen müssen‘, ‚keine Wochenendehe‘ oder die Vermeidung anderer Belastungsfaktoren. Und führt in den meisten Fällen zu einem höheren Gehalt.

Mit der strikten Erfolgsorientierung einher geht die ganz andere Art der Bewerbung: die Zielgruppenkurzbewerbung. Mit ihr werden eine größere Anzahl von Unternehmen aktiv angeschrieben und die besonderen Stärken und Erfolge des Bewerbers angeboten.

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten mit einem eher schrumpfenden Arbeitsmarkt ist diese ganz spezifische Art der Herangehensweise ein erfolgreiches Instrument. Denn über 80% der vakanten Führungspositionen werden besetzt, indem versucht wird, die Stelle unternehmensintern zu besetzen, Geschäftspartner auf die Vakanz angesprochen,

Personalberater mit der Vorauswahl beauftragt oder zeitnahe Initiativbewerbungen ausgewertet werden.

So bekommen die Klienten von Dr. Nebel bis zu 40 Gespräche aufgrund Ihrer erfolgsbasierten Zielgruppenkurzbewerbung und können zwischen mehreren Vertragsangeboten wählen. Die besondere Stärken- und Nutzendarstellung der Bewerber macht es auch den Unternehmen leichter, effizient den richtigen Kandidaten zu finden. Eine echte Win-Win-Situation.

Weitere Informationen zur Vorgehensweise Dr. Jürgen Nebel und seinem Beratungsunternehmen sowie Fotomaterial finden Sie auf [www.nebelkarriereberatung.de](http://www.nebelkarriereberatung.de)

#### *Über Nebel Karriereberatung:*

*Die Nebel Karriereberatung in Wiesbaden berät und coacht Führungskräfte bei der Suche nach einer neuen Führungsposition und unterstützt Firmen beim Outplacement. Inhaber Dr. Jürgen Nebel konzentriert sich bei der Begleitung seiner Klienten auf die Herausarbeitung von Stärken des Bewerbers und dessen Nutzen für Unternehmen. Er wendet dabei seine ganz spezifische Methode der Zielgruppenkurzbewerbung an, mit der er den sogenannten „verdeckten Stellenmarkt“ erfolgreich zu bearbeitet. Dr. Jürgen Nebel arbeitet seit über fünf Jahren als selbstständiger Karriereberater und war für die beiden führenden Outplacement-Beratungsgesellschaften tätig. Zudem ist er ausgebildeter Trainer, Moderator und war selbst Geschäftsführer eines internationalen Franchise-Unternehmens.*

#### **Pressekontakt:**

Nebel Consulting & Communication | Nebel GbR  
Frau Nane Nebel  
Atzelweg 9  
D-65520 Bad Camberg  
Tel: +49 (0)6434 - 90 46 87  
Fax: +49 (0)6434 - 90 46 88  
E-Mail: [presse@nebel-cc.com](mailto:presse@nebel-cc.com)

#### **Unternehmenskontakt:**

Nebel Karriereberatung | Nebel GbR  
Nerotall 18  
D-65193 Wiesbaden  
Tel: +49 (0)611 - 174 53 67 13  
E-Mail: [info@nebelkarriereberatung.de](mailto:info@nebelkarriereberatung.de)  
[www.nebelkarriereberatung.de](http://www.nebelkarriereberatung.de)