

Gabler

BERUFS- UND KARRIERE-PLANER WIRTSCHAFT 2011|2012

Für Studenten und Hochschulabsolventen

Specials Handel | Banken und Versicherungen

14. Auflage

Autoren:

Dr. Alfred Brink · Dr. Ursula Ernst-Auch · Manfred Faber
Jürgen Hesse · Prof. Dr. Thomas Jendrosch · Alexander Jünger
Elke Pohl · Dunja Reulein · Hans Christian Schröder · Silke Siems
Dr. Angela Verse-Herrmann · Ralf Wettlaufer · Ulli Wilken
Volker E. Zwick

Inhalt

Editorial	V
Einführung	VII
1. Die letzte Studienphase	1
1.1 Durchstarten zum Examen	1
1.2 Finanzierung des Studiums	2
1.2.1 Finanzbedarf in der letzten Studienphase	2
1.2.2 BAföG – Hilfe zum Studienabschluss	3
1.2.3 Studiengebühren und Studienbeitragsdarlehen	4
1.2.4 Stipendien	6
1.2.5 Studienpreise	10
1.2.6 Bildungskredite, Studienkredite und Bildungsfonds	10
1.2.7 Jobben und Praktika	16
1.3 Selbstorganisation in der Examensphase	18
1.3.1 Angstfrei in die Prüfung	18
1.3.2 Richtiges Zeitmanagement	19
1.3.3 Gestaltung der Lernumgebung und des Lerntags	21
1.3.4 Lernkrisen meistern	23
1.3.5 Balance zwischen Lernen und Leben	25
1.3.6 Lerngruppen organisieren	26
1.3.7 Lernen und Nebenjob	27
1.3.8 Gratwanderung zwischen Lern- und Bewerbungsphase	28
1.3.9 Gehirndoping – der Kick für Prüfung und Karriere?	29
1.4 Die besten Lern- und Schreibe-tipps für die Abschluss- und Prüfungsphase	35
1.4.1 Vorarbeiten	35
1.4.2 Am Anfang steht die Literatur	38
1.4.3 Schlüsselthema Gliederung	41
1.4.4 Das formgerechte Manuskript	42
1.4.5 Unerlässlich: Richtig zitieren	44
1.4.6 Zur Beurteilung von Abschlussarbeiten	44

1.5	Zusatz-und Weiterqualifikation	46
1.5.1	Auslandserfahrungen	47
1.5.2	Praktische Erfahrungen	52
1.5.3	Aufbau-, Zweitstudium oder Promotion	56
1.5.4	Aktuelle Hochschul-Rankings	63
1.6	Persönliche Qualifikationen	64
1.6.1	Hard Skills	65
1.6.2	Soft Skills	66
1.7	Netzwerke öffnen Türen	68
1.8	Weiterführende Literatur	71
2.	Der Blick auf den Arbeitsmarkt	73
2.1	Der Arbeitsmarkt für Betriebswirte	75
2.2	Der Arbeitsmarkt für Volkswirte	80
2.3	Top-Arbeitgeber – wer sind die besten?	81
2.3.1	Absolventenbarometer: So wählen die Kandidaten	81
2.3.2	Ranking der <i>WirtschaftsWoche</i>	82
2.3.3	Great Place to Work: So urteilen die Mitarbeiter	84
2.4	Der Einstieg in den Beruf	87
2.4.1	Der Einstieg als Trainee	87
2.4.2	Dej. Einstieg als Volontär	89
2.4.3	Der Sprung ins kalte Wasser: Training-on-the-Job	90
2.4.4	Der Einstieg als Assistent der Geschäftsleitung	91
2.4.5	Der direkte Einstieg	91
2.5	Funktionsbereiche der Unternehmen	92
2.5.1	Planung	92
2.5.2	Vertrieb	93
2.5.3	Marketing	93
2.5.4	Finanzen	94
2.5.5	Rechnungswesen	94
2.5.6	Controlling	94
2.5.7	Revision	95
2.5.8	Personalplanung	95
2.5.9	Einkauf/Beschaffung	96
2.5.10	Organisation	96
2.5.11	EDV	96

2.6	Arbeitsmarkt und Branchenübersicht	96
2.6.1	Automobilindustrie und Nutzfahrzeuge	102
2.6.2	Bauwirtschaft	105
2.6.3	Chemische Industrie	— '108
2.6.4	Elektroindustrie	: 109
2.6.5	Energiewirtschaft	111
2.6.6	Informationstechnologie	113
Special Handel		115
1.	Handel ist nicht gleich Handel	115
2.	Zur Lage der Branche	117
3.	Anforderungen und Berufschancen	120
3.1	Herausforderung für den akademischen Nachwuchs	120
3.2	Nichts geht ohne: Sprachen und Soft Skills	123
3.3	Einstiegsmöglichkeiten	_____ 123
2.6.7	Maschinenbau	124
2.6.8	Medien	126
2.6.9	Metallgewerbe	127
2.6.10	Nahrungs-und Genussmittel	128
2.6.11	Öffentlicher Dienst	129
2.6.12	Pharmaindustrie	131
2.6.13	Telekommunikation	132
2.6.14	Textil-und Bekleidungsindustrie	133
2.6.15	Touristik	- 135
2.6.16	Personal-und Unternehmensberatung	136
2.6.17	Werbewirtschaft, PR und Marktforschung	137
2.6.18	Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung	138
2.6.19	Wissenschaft	140
2.7	Weiterführende Literatur	144

Special Banken und Versicherungen	145
1. Banken	145
1.1 Das deutsche Bankensystem	146
1.2 Aktuelle Herausforderungen	>— 158
1.3 Beschäftigte und Berufschancen	163
2. Versicherungen: Von der Krise kaum betroffen	167
2.1 Das deutsche Versicherungssystem	170
2.2 Aktuelle Herausforderungen	171
2.3 Beschäftigte in der Versicherungswirtschaft	173
3. Die Bewerbung	177
3.1 Bewerbungsphilosophie	177
3.1.1 Grundlagen des Selbstmarketings	— 178
3.1.2 Potenzialanalyse	180
3.1.3 Erwartungsprofil	186
3.1.4 Anforderungen des Marktes	189
3.2 Formen der Bewerbung	197
3.2.1 Schriftliche Bewerbung	202
3.2.2 Internet-Bewerbung	— 219
3.3 Vorstellungsgespräche	228
3.3.1 Vorbereitung.	228
3.3.2 Ablauf :	233
3.4 Job-Messen	248
3.4.1 Recruiting-Messen	248
3.4.2 Veranstaltungen an Hochschulen	— 253
3.4.3 Fachmessen	255
3.4.4 So bereiten Sie sich vor	256
3.4.5 Kontakt mit Personalberatern und Headhuntern	258
3.5 Auswahlverfahren/Assessment Center	259
3.5.1 Was ist ein Assessment Center?	259
3.5.2 Typischer Ablauf eines Assessment Centers	260
3.5.3 Assessment Center: Big Brother is Watching You!	262
3.5.4 Die optimale Vorbereitung	264

3.6	Bewerben im Ausland	268
3.6.1	Stellensuche	— 268
3.6.2	Was haben Sie zu bieten?	271
3.6.3	Bewerbungsanschreiben	271
3.6.4	Lebenslauf	272
3.6.5	Referenzen und persönliche Kontakte	278
3.6.6	Ihre Unterlagen	279
3.6.7	Nachhaken	— 281
3.6.8	Dankschreiben	281
3.6.9	Länderspezifische Tipps	281
3.7	Nachhaken	282
3.7.1	Nach der Bewerbung	282
3.7.2	Nach dem Vorstellungsgespräch	283
3.7.3	Nachhaken per Telefon	283
3.7.4	Nachhaken per Brief	284
3.8	Nach der Zu- oder Absage	284
3.8.1	Wie Sie mit einer Absage umgehen	284
3.8.2	Wie Sie eine Stelle absagen	286
3.8.3	Einladung zu einem zweiten Gespräch/Zusage	286
3.9	Die Gehaltsverhandlung	287
3.9.1	Gehaltsverhandlungen vorbereiten	288
3.9.2	Gesprächsführung	290
3.9.3	Arbeitsvertrag	292
3.10	Die wichtigsten Dos & Don'ts für Ihre Bewerbungsstrategie – Tipps der Bewerbungsprofis Hesse/Schräder	297
3.11	Weiterführende Literatur	300
4.	Die Einstiegsphase	301
4.1	Die erfolgreiche Probezeit	301
4.1.1	Der erste Tag	301
4.1.2	Der erste Monat	305
4.1.3	Die ersten 100 Tage	307
4.1.4	Das Ende der Probezeit	311
4.1.5	Kleiner Exkurs zum Arbeitsrecht	313
4.1.6	Probezeit und Zielvereinbarung bei Scout24 Holding GmbH – Interview mit Andrea Hollenburger, Director Human Resources	315

4.2	Selbstmanagement		317
4.2.1	Zeiteinteilung		318
4.2.2	Projektmanagement		323
4.2.3	Präsentationen erstellen	—	324
4.2.4	Networking	:	326
4.2.5	Kleiner Business-Knigge		327
4.2.6	Zu guter Letzt: Das Telefonat als Visitenkarte		334
4.3	Weiterführende Literatur		335
	Verzeichnis der Inserenten	—	337
	Unternehmensprofile		338
	Die Autoren	—	349
	Stichwortverzeichnis		353