



GIGGERS



CAREER PLAN



Co-funded by
the European Union

2022-1-DE-KA220-ADU-000086609

INHALT

Strukturierung eines Karriereplans	3
Ein Karriereplan für "Gigger"	4
Was ist ein Karriereplan?	5
Schlüsselfähigkeiten für Giggers	5
Werte im Arbeitsleben	12
Fassungsvermögen	13
Interessen	15
Bestandsaufnahme der Interessen	16
Zuständigkeiten	17
Kompetenzen, die ich entwickeln möchte	19
Kartierung Ihres Netzwerks	19
Arbeits-/Interessengebiete	20
Persönliches Marketing	21
Zusammenfassung	22
Aktionsplan	24
Eigene Notizen	25
Ressourcen	26

STRUKTURIEREN SIE EINEN KARRIEREPLAN

Als Pädagoge können Sie Ihren Schülern, die sich für eine Tätigkeit als Gigger interessieren, helfen, einen Karriereplan zu erstellen:

Führen Sie sie in das Konzept der Freiberuflichkeit ein: Es ist wichtig, dass Ihre Schüler verstehen, was Freiberuflichkeit ist und was sie mit sich bringt. Diskutieren Sie die Vorteile und Herausforderungen einer freiberuflichen Tätigkeit und stellen Sie ihnen Ressourcen zur Verfügung, um mehr über diesen Bereich zu erfahren.

Ermutigen Sie zur Selbstreflexion: Helfen Sie Ihren Schülern, über ihre Fähigkeiten, Interessen und Leidenschaften nachzudenken. Dies wird ihnen helfen, potenzielle Nischen zu erkennen, auf die sie sich als Gigger spezialisieren können. Ermutigen Sie sie, sich Fragen zu stellen wie: "Was kann ich gut?" und "Was mache ich gerne?".

Helfen Sie bei der Entwicklung von Fähigkeiten: Als Pädagoge können Sie Ihren Schülern die Möglichkeit geben, die Fähigkeiten zu entwickeln, die sie brauchen, um als Gigger erfolgreich zu sein. Dazu können Sie Kurse oder Workshops in Bereichen wie Projektmanagement, Marketing und Verhandlungsführung anbieten.

Helfen Sie ihnen, ein Portfolio aufzubauen: Ein Portfolio ist wichtig, um potenziellen Kunden die eigene Arbeit zu präsentieren. Geben Sie Ihren Schülerinnen und Schülern Hilfestellung bei der Erstellung eines Portfolios, in dem sie ihre besten Arbeiten präsentieren und ihr Fachwissen unter Beweis stellen können.

Vernetzungsfähigkeiten lehren: Networking ist für Freiberufler von entscheidender Bedeutung. Geben Sie Ihren Schülern Anleitungen, wie sie ihr Netzwerk aufbauen, an Branchenveranstaltungen teilnehmen und mit anderen Freiberuflern in ihrem Bereich in Kontakt treten können.

Besprechen Sie Preisstrategien: Als Gigger ist es wichtig, faire und wettbewerbsfähige Preise festzulegen. Geben Sie Ihren Schülern eine Anleitung, wie sie ihre Preise festlegen und mit Kunden verhandeln können.

Ermutigen Sie zum Setzen von Zielen: Helfen Sie Ihren Schülern, sowohl kurzfristige als auch langfristige Ziele für ihre freiberufliche Karriere zu setzen. Ermuntern Sie sie, ihren Plan regelmäßig zu überprüfen und anzupassen, um sicherzustellen, dass sie auf dem richtigen Weg sind, ihre Ziele zu erreichen.

Bieten Sie Mentorenschaft und Unterstützung an: Und schließlich können Sie als Ausbilder Ihren Schülern Mentoren und Unterstützung anbieten, während sie sich in der Welt der Freiberuflichkeit zurechtfinden. Ermutigen Sie sie, sich Mentoren in ihrem Bereich zu suchen, und bieten Sie bei Bedarf Ihre eigene Beratung und Unterstützung an.

EIN KARRIEREPLAN FÜR "GIGGERS"

Ein Karriereplan für "Gigger" oder Personen, die als Freiberufler oder unabhängige Auftragnehmer arbeiten, erfordert in der Regel einen anderen Ansatz als ein herkömmlicher Karriereplan. Hier ist eine mögliche Struktur für den Karriereplan eines "Giggers":

Identifizieren Sie Ihre Fähigkeiten und Ihr Fachwissen: Als Gigger sind es Ihre Fähigkeiten und Ihr Fachwissen, die Sie den Kunden verkaufen. Erstellen Sie eine Liste Ihrer Fähigkeiten, Kenntnisse und Erfahrungen und ermitteln Sie, welche davon in Ihrem Bereich gefragt sind.

Definieren Sie Ihre Nische: Sobald Sie Ihre Fähigkeiten ermittelt haben, müssen Sie Ihre Nische definieren. Legen Sie fest, welche Art von Arbeit Sie machen wollen, wer Ihre idealen Kunden sind und welche Probleme Sie für sie lösen können.

Erstellen Sie ein Portfolio: Ein Portfolio ist wichtig, um Ihre Arbeit und Ihre Fähigkeiten potenziellen Kunden zu präsentieren. Erstellen Sie ein Portfolio, das Ihre besten Arbeiten zeigt und Ihre Kompetenz in Ihrer Nische unter Beweis stellt.

Legen Sie Ihre Preise fest: Als Freiberufler müssen Sie Ihre eigenen Preise festlegen. Recherchieren Sie, was andere Freiberufler in Ihrem Bereich verlangen, und legen Sie fest, was Sie auf der Grundlage Ihrer Fähigkeiten und Erfahrung wert sind.

Bauen Sie Ihr Netzwerk auf: Networking ist für Freiberufler von entscheidender Bedeutung. Identifizieren Sie potenzielle Kunden, besuchen Sie Branchenveranstaltungen und knüpfen Sie Kontakte zu anderen Freiberuflern in Ihrem Bereich. Der Aufbau von Beziehungen zu anderen Fachleuten kann zu neuen Möglichkeiten und Empfehlungen führen.

Setzen Sie sich Ziele: Setzen Sie sich sowohl kurzfristige als auch langfristige Ziele für Ihre Karriere. Zu den kurzfristigen Zielen könnte gehören, dass Sie Ihre ersten Kunden finden oder ein bestimmtes Projekt abschließen, während zu den langfristigen Zielen die Erhöhung Ihrer Honorare oder die Ausweitung Ihres Geschäfts gehören könnte.

Ständig lernen und sich verbessern: Als Gigger müssen Sie über die neuesten Trends und Technologien in Ihrem Bereich auf dem Laufenden bleiben. Lernen Sie ständig dazu und verbessern Sie Ihre Fähigkeiten, um wettbewerbsfähig zu bleiben und neue Kunden zu gewinnen.

Denken Sie daran, dass ein Karriereplan für einen Gigger flexibel und anpassungsfähig sein sollte. Ihre Ziele und Pläne können sich ändern, wenn Sie mehr Erfahrung sammeln und Ihr Unternehmen aufbauen. Überprüfen Sie Ihren Plan regelmäßig und passen Sie ihn an, um sicherzustellen, dass Sie auf dem richtigen Weg sind, um Ihre Ziele zu erreichen.

WAS IST EIN KARRIEREPLAN?

Das Wort Karriere beschreibt die Fähigkeit, das Arbeitsleben zu bewältigen. Sich bei der Arbeit engagiert zu fühlen, ist ein Wunsch der meisten Menschen.

Bei der Karriereplanung geht es um eine methodische vertiefte Selbstreflexion aus einer angenehmen Perspektive, bei der das Ziel darin besteht, das Wissen über die eigenen Qualitäten, Triebkräfte und Werte zu erweitern, um herauszufinden, welcher Kontext die besten Bedingungen bietet, "um dort zu sein, wo ich am besten bin". Das bedeutet, dass das eigene Potenzial und die innere Sehnsucht der Person zu einem Zielbild verwoben werden, das den Weg zum richtigen Kontext für eine Person in ihrer Karriere aufzeigt.

Haben Sie jemals die Schritte geplant, die Sie unternehmen müssen, um sich auf diese Stelle vorzubereiten? Welche Qualifikationen brauchen Sie, um sich für diese Stelle zu bewerben? Welche Arten von Unternehmen brauchen diese Stelle?

Möglicherweise müssen Sie bestimmte Anforderungen für Ihren Traumjob erfüllen. Wenn Sie diese Anforderungen im Voraus kennen, können Sie sich besser auf diese Stelle vorbereiten. Eine der besten Möglichkeiten, sich auf Ihren Traumjob vorzubereiten, besteht darin, einen Karrierepfad zu erstellen und zu verfolgen.

Bei der Karriereplanung geht es darum, Entscheidungen darüber zu treffen, was Sie mit Ihrem Leben anfangen wollen und wie Sie dies erreichen wollen. Es handelt sich dabei nicht um eine einmalige Angelegenheit, sondern um einen fortlaufenden Prozess, den Sie immer wieder aufgreifen sollten, vor allem, wenn Sie oder die Welt sich verändert haben.

SCHLÜSSELFERTIGKEITEN FÜR GIGGER

Als Gigger ist die Selbsteinschätzung ein wichtiger Bestandteil Ihrer beruflichen Entwicklung. Hier sind einige Bereiche, in denen Sie sich selbst bewerten können, um Ihre Stärken und verbesserungswürdigen Bereiche zu ermitteln.

Fertigkeiten: Ermitteln Sie Ihre Fähigkeiten und bestimmen Sie, welche in Ihrem Bereich gefragt sind. Beurteilen Sie Ihr Niveau in jeder Fähigkeit und bestimmen Sie, welche Fähigkeiten Sie verbessern müssen.

Zeitmanagement

Die Arbeit als Gigger erfordert ein ausgezeichnetes Zeitmanagement. Zeitmanagement ist der Prozess der Organisation und Planung, wie die Zeit effektiv und effizient eingesetzt werden kann, um bestimmte Aufgaben oder Ziele zu erreichen. Dazu gehört es, Prioritäten zu setzen, Aktivitäten zu planen und sich auf die wichtigsten Tätigkeiten zu konzentrieren, um die Produktivität zu maximieren und die gewünschten Ergebnisse zu erzielen. Zu den Zeitmanagement-Strategien gehören Hilfsmittel wie Aufgabenlisten, Kalender, Timer und Techniken zur Prioritätensetzung.

Ein effektives Zeitmanagement kann dem Einzelnen helfen, Aufschieberitis zu vermeiden, Stress und Ängste abzubauen, die Produktivität zu steigern und die Lebensqualität insgesamt zu verbessern.

Zeitmanagement ist für Gigger, Freiberufler oder Personen mit nicht-traditionellen Arbeitsvereinbarungen von entscheidender Bedeutung. Hier sind einige Tipps, die Giggern helfen, ihre Zeit effektiv zu verwalten:

Erstellen Sie einen Zeitplan: Legen Sie einen Zeitplan für Ihren Arbeitstag fest, besonders wenn Sie von zu Hause aus arbeiten. Schreiben Sie Ihre Aufgaben und Termine auf und halten Sie sich so gut wie möglich an Ihren Zeitplan.

Setzen Sie Prioritäten für Ihre Aufgaben: Ermitteln Sie die wichtigsten Aufgaben und ordnen Sie sie nach Prioritäten. Konzentrieren Sie sich zuerst auf die Erledigung dieser Aufgaben und gehen Sie dann zu anderen Aufgaben über.

Verwenden Sie Produktivitätswerkzeuge: Es gibt zahlreiche Produktivitätstools, die Giggern helfen, ihre Zeit effektiv zu verwalten. Verwenden Sie Tools wie Zeiterfassungs-Apps, Projektmanagement-Software und To-Do-Listen, um organisiert zu bleiben.

Machen Sie Pausen: Regelmäßige Pausen können Ihnen helfen, den ganzen Tag über konzentriert und motiviert zu bleiben. Planen Sie Pausen in Ihren Arbeitstag ein, um Burnout zu vermeiden.

Vermeiden Sie Ablenkungen: Eliminieren Sie Ablenkungen wie soziale Medien, E-Mails und andere nicht arbeitsbezogene Aufgaben während Ihres Arbeitstages. Konzentrieren Sie sich stattdessen auf die Erledigung Ihrer Aufgaben.

Üben Sie sich in gutem Zeitmanagement: Üben Sie ein gutes Zeitmanagement, indem Sie z. B. realistische Fristen setzen, Aufgaben in kleinere Abschnitte unterteilen und bei Bedarf Aufgaben delegieren.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Gigger mit etwas Planung, Produktivitätstools und einem guten Zeitmanagement ihre Zeit effektiv verwalten und ihren Arbeitstag optimieren können.

Kommunikation

Starke Kommunikationsfähigkeiten sind für die Zusammenarbeit mit Kunden und Mitarbeitern unerlässlich. Kommunikationsfähigkeiten, die für einen Gigger wertvoll sein können:

Fähigkeit zum Zuhören: Ein Gigger muss aktiv zuhören und die Anforderungen, das Feedback und die Vorschläge des Kunden verstehen, um ihm zu helfen, das gewünschte Ergebnis zu erzielen.

Problemlösungsfähigkeiten: Ein Gigger muss über ausgezeichnete Problemlösungsfähigkeiten verfügen, um komplizierte Kundenanforderungen zu erkennen und kreative Lösungen zu finden, um sie zu bewältigen.

Schriftliche Kommunikation: Giggers müssen die schriftliche Kommunikation beherrschen, z. B. E-Mail, Messaging und andere Arten der Online-Kommunikation. Sie müssen ihre Ideen klar und prägnant formulieren können.

Mündliche Kommunikation: Sie sollten über gute mündliche Kommunikationsfähigkeiten verfügen, da dies für die Kommunikation mit Kunden, Videokonferenzen und Anrufen unerlässlich ist.

Zeitmanagement: Sie müssen ihre Zeit effektiv einteilen, um Projekte effizient abwickeln und mit den Kunden kontinuierlich kommunizieren zu können.

Einfühlungsvermögen: Ein Gigger sollte die Fähigkeit haben, sich in die Kunden einzufühlen, ihnen zuzuhören und ihre Bedürfnisse zu verstehen, um eine herzliche und solide Kundenbeziehung aufzubauen.

Liebe zum Detail: Es ist wichtig, auf Details zu achten, um Missverständnisse, Fehler und Verzögerungen zu vermeiden.

Verhandlungsgeschick: Giggers müssen über ein ausgezeichnetes Verhandlungsgeschick verfügen, insbesondere bei der Erörterung von Projektzeitplänen, Vergütungssätzen und Arbeitsumfang.

Zwischenmenschliche Fähigkeiten: Ein Gigger sollte über gute zwischenmenschliche Fähigkeiten verfügen, um mit Kunden, Projektmanagern und Teammitgliedern umgehen zu können.

Kulturelle Sensibilität: Giggers arbeiten möglicherweise mit Kunden aus verschiedenen Kulturen und mit unterschiedlichem Hintergrund, daher sollten sie in der Lage sein, kulturelle Unterschiede zu verstehen und zu respektieren.

Finanzverwaltung

Als Gigger sind Sie für die Verwaltung Ihrer Finanzen verantwortlich.

Erstellen Sie ein Budget: Erstellen Sie ein Budget, das alle Ihre Einnahmen und Ausgaben berücksichtigt, einschließlich Steuern, geschäftsbezogene Ausgaben und persönliche Ausgaben.

Getrennte Konten: Es ist wichtig, dass Sie Ihre privaten und geschäftlichen Finanzen getrennt halten. Eröffnen Sie separate Bankkonten für Ihr Unternehmen und verwenden Sie diese ausschließlich für geschäftliche Transaktionen.

Verfolgen Sie Ihre Ausgaben: Behalten Sie den Überblick über alle Ihre Ausgaben, sowohl privat als auch geschäftlich. Erwägen Sie den Einsatz digitaler Tools wie Apps oder Software, um die Erfassung zu automatisieren.

Sparen Sie für die Steuern: Als Selbständiger müssen Sie sowohl Einkommens- als auch Selbstständigkeitssteuern zahlen. Planen Sie für diese Steuern, indem Sie jeden Monat einen Teil Ihres Einkommens beiseite legen.

Planen Sie für den Ruhestand: Gigger haben keinen Zugang zu arbeitgeberfinanzierten Pensionsplänen, daher müssen Sie für Ihren Ruhestand planen, indem Sie ein individuelles Pensionskonto (IRA) oder andere Arten von Pensionsplänen für Selbstständige einrichten.

Fakturierung und Bezahlung: Stellen Sie Ihren Kunden zeitnah Rechnungen aus und legen Sie klare Zahlungsbedingungen fest, um pünktliche Zahlungen zu gewährleisten.

Notfallfonds: Als Gigger müssen Sie möglicherweise mit unregelmäßigen Zahlungsfristen oder unerwarteten Ausgaben rechnen. Es ist wichtig, einen Notfallfonds für solche Situationen zu haben.

Wenn Sie diese Tipps beherzigen, können Sie Ihre Finanzen effektiv verwalten, den Stress minimieren und eine langfristige finanzielle Stabilität als Gigger sicherstellen.

Marketing und Vertrieb

Ratschläge für Marketing und Vertrieb für Selbstständige.

Schaffen Sie eine starke Online-Präsenz: Erstellen Sie eine Website oder ein Portfolio, in dem Sie Ihre Fähigkeiten und Erfahrungen präsentieren. Stellen Sie sicher, dass Sie ein professionelles Profil auf allen relevanten Social-Media-Plattformen haben.

Empfehlungsschreiben und Netzwerk: Bitten Sie Ihre bestehenden Kunden um Empfehlungen. Nehmen Sie an einschlägigen Netzwerkveranstaltungen oder Konferenzen teil, um potenzielle Kunden zu treffen.

Spezialisieren Sie sich auf eine Nische: Suchen Sie sich ein bestimmtes Fachgebiet und machen Sie sich einen Namen in dieser Branche. Dadurch heben Sie sich von anderen Freiberuflern ab.

Preisgestaltung: Recherchieren Sie die Marktpreise für Ihre Dienstleistung und legen Sie wettbewerbsfähige Preise fest. Achten Sie darauf, dass Ihr Preis Ihre Erfahrung, Ihr Fachwissen und Ihr Leistungsangebot widerspiegelt.

Holen Sie Empfehlungsschreiben ein: Ermutigen Sie Ihre Kunden, Zeugnisse abzugeben, die Sie auf Ihrer Website oder in Ihrem Portfolio zeigen können.

Kommunikation: Seien Sie prompt, professionell und klar in Ihrer Kommunikation mit den Kunden, das wird Ihnen helfen, Vertrauen und starke Beziehungen aufzubauen.

Kontinuierliches Lernen: Investieren Sie in Ihre Weiterbildung, um in Ihrem Bereich auf dem Laufenden zu bleiben und Ihr Wissen zu erweitern. Sie können Online-Kurse belegen, Webinare besuchen oder einschlägige Blogs lesen.

Denken Sie daran, dass der Aufbau eines erfolgreichen Unternehmens Zeit, Mühe und Geduld erfordert. Verlieren Sie nicht die Hoffnung, bleiben Sie konsequent in Ihren Bemühungen, verbessern Sie sich und Ihr Angebot kontinuierlich und Sie werden schließlich Erfolg haben.

Vernetzung

Als Gigger kann Networking ein wertvoller Weg sein, um neue Kunden zu treffen, neue Jobmöglichkeiten zu finden und Beziehungen zu anderen Fachleuten in Ihrem Bereich aufzubauen. Hier sind einige Tipps, wie Sie effektiv netzwerken können:

Nehmen Sie an Networking-Veranstaltungen teil: Suchen Sie nach lokalen Veranstaltungen und Treffen, die sich auf Ihre Nische oder Branche beziehen. Meetup und Eventbrite sind gute Anlaufstellen.

Treten Sie Online-Gemeinschaften bei: Finden Sie Online-Foren oder -Gruppen, die sich auf Ihr Fachgebiet konzentrieren. LinkedIn-Gruppen und Facebook-Gruppen können ein guter Ort sein, um mit anderen Fachleuten in Kontakt zu treten und Ideen auszutauschen.



Nehmen Sie Kontakt zu früheren Kunden auf: Bleiben Sie in Kontakt mit früheren Kunden und halten Sie sie über Ihre neuesten Arbeiten auf dem Laufenden. Vielleicht können sie Ihnen neue Aufträge vermitteln.

Nehmen Sie an Konferenzen und Fachmessen teil: Branchenbezogene Veranstaltungen bieten Ihnen die Möglichkeit, sich mit Menschen zu vernetzen, die die gleiche Arbeit wie Sie verrichten.

Treten Sie dem Verband der Freiberufler bei: Es gibt viele Freiberuflerverbände, denen Sie beitreten können, um mit anderen Freiberuflern/Giggern in Kontakt zu treten und zu sehen, was funktioniert und was nicht.

Nutzen Sie soziale Medien: Finden Sie Menschen in sozialen Medien in Ihrer Nische oder Branche und folgen Sie ihnen. Tauschen Sie sich mit ihnen aus, indem Sie Beiträge kommentieren, Nachrichten senden und Inhalte teilen.

Seien Sie offen und freundlich: Seien Sie immer offen für neue Leute und seien Sie ansprechbar. Denken Sie daran, dass es beim Networking darum geht, Beziehungen aufzubauen und nicht nur Visitenkarten zu sammeln.

Arbeiten Sie mit anderen Giggern/Freiberuflern zusammen: Erwägen Sie die Zusammenarbeit mit anderen bei Projekten oder die gegenseitige Werbung für die Arbeit des jeweils anderen. Dies kann zu mehr Empfehlungen und einem größeren Netzwerk führen.

Denken Sie daran, dass Networking ein kontinuierlicher Prozess ist, bei dem Sie Beziehungen aufbauen und mit anderen in Kontakt treten. Halten Sie Ihre Fähigkeiten und Kenntnisse auf dem neuesten Stand und suchen Sie ständig nach neuen Möglichkeiten, sich weiterzuentwickeln und zu lernen.

Anpassungsfähigkeit

Die Welt der Freiberufler verändert sich ständig, und Gigger müssen anpassungsfähig sein, um erfolgreich zu sein. Hier sind einige Möglichkeiten, um anpassungsfähiger zu werden:

Nehmen Sie den Wandel an: Seien Sie offen für neue Trends, Tools, Software und Technologien, die Ihre Arbeitseffizienz verbessern und Ihre Fähigkeiten erweitern können.

Lernen Sie kontinuierlich: Halten Sie sich über die sich ständig weiterentwickelnden Branchenstandards und -praktiken auf dem Laufenden. Nehmen Sie an Schulungen, Workshops und Konferenzen teil.

Diversifizieren Sie Ihr Kompetenzspektrum: Fügen Sie ergänzende Fähigkeiten hinzu, um Ihr Angebot zu erweitern, und seien Sie offen für neue Möglichkeiten, die sich Ihnen bieten.

Seien Sie proaktiv: Suchen Sie nach neuen Kunden, Projekten und Partnerschaften, pflegen Sie gleichzeitig bestehende Kundenbeziehungen und liefern Sie qualitativ hochwertige Arbeit.

Flexibel sein: Sie müssen in der Lage sein, an unterschiedlichen Projekten zu arbeiten, mit verschiedenen Personen zusammenzuarbeiten und sich an unterschiedliche Arbeitszeiten anzupassen.

Bauen Sie ein starkes Netzwerk auf: Arbeiten Sie mit anderen Giggern zusammen, besuchen Sie Netzwerkveranstaltungen und treten Sie Berufsverbänden bei, um Beziehungen zu Kollegen, Mentoren und potenziellen Kunden aufzubauen.

Seien Sie widerstandsfähig: Erkennen Sie, dass Rückschläge und Störungen unvermeidlich sind, aber mit einer widerstandsfähigen Denkweise und einem anpassungsfähigen Ansatz können Sie sich schnell wieder erholen.

Die Motivation von Gigger:

Setzen Sie sich erreichbare Ziele: Wenn Sie sich konkrete, erreichbare Ziele setzen, gibt Ihnen das ein Gefühl von Orientierung und Erfolg. Es ist wichtig, größere Ziele in kleinere aufzuteilen, damit sie leichter zu bewältigen sind.

Organisiert bleiben: Ein geordneter Arbeitsbereich und ein geordneter Zeitplan helfen Ihnen, konzentriert und motiviert zu bleiben. Verwenden Sie Hilfsmittel wie Aufgabenlisten und Projektmanagement-Software, um Ihre Aufgaben in Ordnung zu halten.

Machen Sie Pausen: Es ist wichtig, während des Arbeitstages regelmäßig Pausen einzulegen. Eine Auszeit von der Arbeit kann helfen, den Geist zu erfrischen und die Produktivität zu steigern, wenn Sie zurückkehren.

Umgeben Sie sich mit Positivität: Umgeben Sie sich mit positiven Menschen, Botschaften und Einflüssen. Dies kann Ihnen helfen, eine positive Einstellung zu bewahren und motiviert zu bleiben.

Belohnen Sie sich selbst: Die Einrichtung eines Belohnungssystems für das Erreichen von Zielen und die Erledigung von Aufgaben kann dazu beitragen, dass Sie motiviert bleiben. Die Belohnungen können von einfachen Leckereien wie einem Lieblingsnack oder Kaffee bis zu größeren Belohnungen wie einem Wochenendausflug reichen.

Kontinuierliches Lernen: Bilden Sie sich regelmäßig beruflich weiter, indem Sie neue Fähigkeiten erlernen oder Kurse besuchen, die Ihr Fachwissen erweitern. Dies kann Ihnen helfen, motiviert zu bleiben und die Qualität Ihrer Arbeit zu verbessern.

Schließen Sie sich mit anderen zusammen: Der Beitritt zu Online-Communities oder Gruppen, die mit Ihrer Branche in Verbindung stehen, kann Ihnen helfen, mit anderen in Kontakt zu treten, die Ihre Interessen und Herausforderungen teilen. Die Zusammenarbeit mit anderen kann Sie motivieren, weiterzumachen und Ihre Ziele zu verfolgen.

Giggers Engagement:

Einige Tipps für Gigger, um ihr **Engagement bei Kunden** zu erhöhen:

Kommunizieren Sie regelmäßig und klar: Halten Sie Ihre Kunden über den Projektfortschritt, etwaige Herausforderungen und den Zeitplan für die Lieferung auf dem Laufenden.

Reagieren Sie promptly: Achten Sie darauf, dass Sie E-Mails, Nachrichten und Anfragen Ihrer Kunden rechtzeitig beantworten, um zu zeigen, dass Sie ansprechbar und zuverlässig sind.

Beziehung aufbauen: Nehmen Sie sich Zeit, um Ihre Kunden kennen zu lernen und eine Beziehung aufzubauen, die auf Vertrauen, Respekt und gegenseitigem Verständnis beruht.

Arbeiten Sie effektiv zusammen: Seien Sie offen für Feedback, Vorschläge und Ideen von Kunden und arbeiten Sie gemeinsam an der Verwirklichung der Projektziele.

Liefern Sie Qualitätsarbeit: Stellen Sie sicher, dass die von Ihnen geleistete Arbeit die Erwartungen Ihrer Kunden erfüllt oder übertrifft, um ihr Vertrauen zu gewinnen und ihre Wiederholungsaufträge zu sichern.

Bieten Sie Dienstleistungen mit Mehrwert an: Bieten Sie zusätzliche Dienstleistungen oder Ressourcen an, die Ihren Kunden helfen können, ihre Ziele zu erreichen und ihre Probleme zu lösen.

Bleiben Sie professionell: Bewahren Sie stets ein professionelles Auftreten und eine professionelle Haltung und vermeiden Sie jegliches Verhalten, das Ihrem Ruf oder der Beziehung zu Ihren Kunden schaden könnte.

Giggers Selbstdisziplin

Hier sind einige Tipps zur Verbesserung der Selbstdisziplin als Gigger:

Setzen Sie sich spezifische und erreichbare Ziele: Stellen Sie sicher, dass Sie sich klare, messbare und realistische Ziele für Ihre Arbeit setzen. Dies wird Ihnen helfen, motiviert und verantwortlich zu bleiben.

Erstellen Sie einen Zeitplan und halten Sie ihn ein: Erstellen Sie einen Arbeitsplan für sich selbst und sorgen Sie dafür, dass Sie sich so gut wie möglich daran halten. Dies wird Ihnen helfen, Ihre Arbeit zu priorisieren und Aufschieberitis zu vermeiden.

Beseitigen Sie Ablenkungen: Ermitteln Sie alle Ablenkungen, die Ihre Produktivität beeinträchtigen könnten, und tun Sie Ihr Bestes, um sie zu beseitigen. Schalten Sie Ihr Telefon aus oder auf lautlos, schließen Sie unnötige Registerkarten auf Ihrem Computer und schaffen Sie sich einen ruhigen und bequemen Arbeitsplatz.

Machen Sie regelmäßig Pausen: Legen Sie während des Tages regelmäßig kurze Pausen ein, um sich zu erholen und Ihre Produktivität zu steigern. Achten Sie jedoch darauf, dass Sie es nicht übertreiben und zu viel Zeit mit Pausen verbringen.

Übernehmen Sie die Verantwortung: Legen Sie Rechenschaft über Ihre Arbeit ab und übernehmen Sie die Verantwortung für Ihr Handeln. Wenn Sie Ihre Ziele nicht erreichen, analysieren Sie, was schief gelaufen ist, und nehmen Sie die notwendigen Anpassungen vor.

Suchen Sie nach Motivation und Inspiration: Umgeben Sie sich mit motivierenden und inspirierenden Ressourcen wie Büchern, Podcasts oder Blogs, und nutzen Sie die Energie erfolgreicher Gigger.

Lernen Sie, Nein zu sagen: Als Gigger kann es verlockend sein, zu viel Arbeit anzunehmen und sich selbst zu überfordern. Lernen Sie, Nein zu sagen zu Anfragen, die Ihre Produktivität beeinträchtigen oder nicht mit Ihren Werten und Zielen übereinstimmen.

Wenn Sie **sich in diesen Bereichen** regelmäßig **selbst bewerten**, können Sie feststellen, in welchen Bereichen Sie sich verbessern müssen, und einen Plan zur Stärkung Ihrer Fähigkeiten entwickeln. Es ist wichtig, während dieses Prozesses ehrlich zu sich selbst zu sein und Feedback von anderen einzuholen, z. B. von Mentoren oder Kollegen, um eine externe Perspektive zu erhalten.

Für die **Karriereplanung** und **Selbsteinschätzung** können Sie die folgenden Übungen durchführen.

ERWARTUNGSHALTUNG

ZIEL

WERTE IM ARBEITSLEBEN

Geben Sie Ihre Prioritäten für das Arbeitsleben ein.

Besonders wichtig für meine Arbeit	Signifikant für meine Arbeit
------------------------------------	------------------------------

1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.
7.	7.

KONKRETISIEREN SIE

Beschreiben Sie, wie Ihre 7 "sehr wichtigen" Werte im Arbeitsleben in Ihre Arbeit einfließen sollten. Seien Sie so konkret wie möglich.

Einsicht!



KAPAZITÄTEN

Führen Sie hier Ihre sieben ausgeprägtesten Fähigkeiten auf.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____



5. _____

6. _____

7. _____

Geben Sie ein Beispiel dafür, wie und wann Sie diese Kapazitäten genutzt haben.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

Fragen Sie drei Personen, die Sie in unterschiedlichen Zusammenhängen treffen (z. B. Kollegen, Freunde, Kommilitonen, Partner), nach ihren drei positivsten Eigenschaften. Bitten Sie sie, ein Beispiel zu geben.

Person 1	Kapazität	Beispiel
	1.	
	2.	
	3.	
Person 2		



	1.	
	2.	
	3.	
Person 3		
	1.	
	2.	
	3.	

INTERESSEN

Meine sieben wichtigsten Interessen

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

Wähle zwei neue Gebiete zum Erkunden:

- 1.
- 2.

INVENTAR DER INTERESSEN

Versuchen Sie, die Gemeinsamkeiten zwischen Ihren Interessen und Ihrem gemeinsamen Berufsleben zu finden.

Bei welcher Art von Aufgaben haben Sie das Gefühl, im Fluss zu sein (Zeit und Raum zu vergessen)?

Welche Art von Problemen lösen Sie gerne?

Welche Arten von Herausforderungen reizen Sie am meisten?

Was machen Sie in Ihrer Freizeit am liebsten?

Wenn Sie im Leben genau das tun könnten, was Sie wollen, ohne Einschränkungen, was wäre das?

Gibt es Gemeinsamkeiten zwischen Ihren Interessen im Beruf und in Ihrer Freizeit?

ZUSTÄNDIGKEITEN

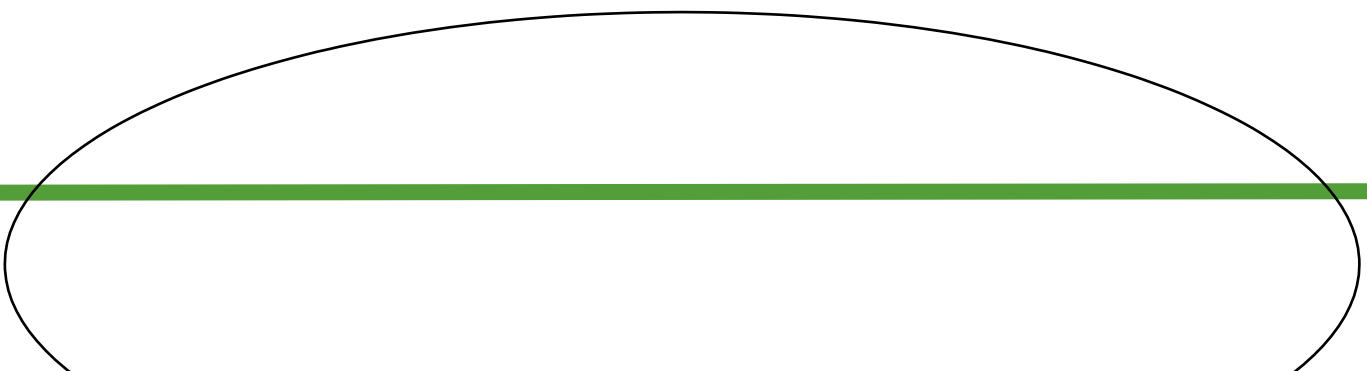
Sehr gute Kompetenz	Gute Kompetenz	Keine/geringe Kompetenz
------------------------	-------------------	----------------------------



Co-funded by
the European Union



Wählen Sie sechs Kompetenzen aus, die Sie in einem Beruf einsetzen möchten, unabhängig davon, ob Sie heute über sehr gute, gute oder keine/geringe Kompetenzen verfügen.



1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

Kompetenzen, die ich entwickeln möchte.

Wählen Sie maximal vier Kompetenzen aus, die Sie entwickeln möchten, und beschreiben Sie, warum.

Kompetenz Entwicklungsbedarf Aktionsplan

Kompetenz	Entwicklungsbedarf	Aktionsplan

KARTIERUNG IHRES NETZES

Machen Sie eine Bestandsaufnahme Ihres Netzwerks. Das können Menschen sein, die Sie kennen und die wiederum andere kennen, die Informationen über Stellen und potenzielle Arbeitgeber haben könnten, die Sie brauchen. Wo können Sie diese Personen finden?

PRIVAT UND FREIZEIT

- Familie
- Familie, Verwandte und Freunde der Partner
- Deine Freunde
- Kollegen von Freunden
- Familien von Freunden
- Aktuelle Bekanntschaften
- Nachbarn
- Bekannte von Bekannten

ARBEIT

- Frühere Kollegen
- Bestehende Kollegen
- Manager
- Anbieter
- Kunden
- Kontakte zur Industrie
- Netzwerk im Rahmen der Arbeit
- Teilnehmer von Sitzungen
- Teilnehmer von Konferenzen
- Kohärenz mit früheren Stellenbesetzungen
- Andere berufliche Kontakte

ANDERE KONTAKTE

ARBEITS-/INTERESSENGEBIETE

Wählen Sie die zwei interessantesten Arbeitsbereiche aus, die Sie erkunden möchten. (Siehe Ihre Arbeitsbereiche und Interessen). Welche Tätigkeiten gibt es in den einzelnen Bereichen und welche Unternehmen könnten interessant sein, um dort zu arbeiten.

1.	1.	
	2.	

	3.	
2.	1.	
	2.	
	3.	

PERSÖNLICHES MARKETING

Ziel dieser Übung ist es, Ihre Ziele für Ihre berufliche Laufbahn darzustellen. Woran Sie besonders interessiert sind und welche Fähigkeiten und Qualitäten Sie Ihrer Meinung nach haben, die Sie in einem zukünftigen Job einsetzen möchten. Außerdem, was Sie in der Vergangenheit (beruflich oder privat) erreicht haben, mit dem Sie zufrieden sind und das Ihre Fähigkeiten unterstreicht. Und stellen Sie auch dar, was für Sie in einem Job wichtig ist, damit Sie sich wohlfühlen.

Berufliche Ziele

Interessengebiet/Arbeitsbereich
Ich bin besonders interessiert an.....

Zusammenfassendes Profil
Meine Hauptkompetenzen/Qualitäten sind.....

Werte im Arbeitsleben
Für mich sind die folgenden Faktoren ausschlaggebend dafür, dass ich in einem Job erfolgreich bin:
.....

Errungenschaften

ZUSAMMENFASSUNG



Werte im Arbeitsleben

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Interessen

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

Arbeitsbereiche

- 1
- 2
- 3
- 4

Ausgeprägte Fähigkeiten

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

AKTIONSPLAN

Mein erster Schritt:

Wann:



Co-funded by
the European Union



Mein zweiter Schritt:

Wann:

Mein dritter Schritt:

Wann:

EIGENE NOTIZEN





Co-funded by
the European Union



RESSOURCEN

<https://www.jobbank.gc.ca/career-planning>

<https://www.livecareer.com/resources/careers/planning/career-planning-tips>

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/career-planning-process>

<https://www.betterup.com/blog/career-planning>



Co-funded by
the European Union



Von der Europäischen Union finanziert. Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können dafür verantwortlich gemacht werden.



2022-1-DE-KA220-ADU-000086609