

## Analyse des Portfolios: Was biete ich an, und was kann ich?

Um bei der Analyse der Zielgruppe und der Suche nach einer möglichen Spezialisierung nicht völlig im Dunkeln zu tappen, sollten Sie zunächst Ihre Fähigkeiten und Stärken untersuchen. Und das betrifft sowohl Ihre fachspezifischen Kenntnisse als auch die sogenannten Soft Skills. Fragen Sie sich:

- *Fachspezifische Kenntnisse*

- Welche formale Qualifikation habe ich? (Bildungsabschlüsse)

---

---

- Welche Sprachen kann ich als Ausgangs- bzw. Zielsprache bedienen?

---

---

- Verfüge ich über Spezialwissen (durch Ausbildungen, besondere Interessen)?

---

---

- Verfüge ich über besondere Arbeitsweisen / technische Ausstattung / Softwarekenntnisse?

---

---

- *Soft Skills*

- Wie lernbereit bin ich? (Würde ich es schaffen, mich auch in eher fremde Fachgebiete einzuarbeiten? Habe ich den Ehrgeiz, eine bisher nicht als Arbeitssprache genutzte Sprache soweit auszubauen, dass sie sich geschäftlich einsetzen lässt?)

---

---

---

- Worin sehe ich meine Stärken? (z. B Geduld und Ausdauer beim Feilen an Texten, Stressresistenz ...)

---

---

---

- Wo liegen meine Schwächen) (z. B Ungeduld beim Feilen an Texten, Stressanfälligkeit ...)

---

---

---

- Würde ich mich eher als offen, aufgeschlossen und selbstsicher beschreiben oder bin ich eher introvertiert und gehe nicht gerne auf fremde Menschen zu?

---

---

---