

Tipps zur Bewerbung

Sich zu bewerben heißt, den „Verkaufsprospekt in eigener Sache“ zu kreieren. Es gilt sowohl für Sie als Kandidat, als auch für das Unternehmen den Nutzen herauszufinden. Mit dem Ziel, dass beide Seiten voneinander profitieren, werden Anforderungen, Erwartungen, Chancen und Perspektiven ausgetauscht. Ein neuer Job findet sich allerdings nur in den seltensten Fällen ohne aktives Zutun. Insbesondere wenn Sie ein Personalberater anspricht, ist professionelles Bewerben und eine entsprechend gute Vorbereitung erforderlich.

Fahrplan für Ihren persönlichen Verkaufsprospekt:

1. Bestandsaufnahme: Aus“Rüstung“ und erster Blick nach vorne

Wenn Sie Ihren Job wechseln/suchen, ist es in einem ersten Schritt wichtig sich darüber klar zu werden, was sich danach verändert haben soll. Dazu überlegen Sie sich, was Sie am Arbeitsmarkt anbieten können und setzen sich mit folgenden Fragen auseinander: Was kann ich? Was interessiert mich? Was möchte ich gerne verändern? Denken Sie daran, dass Sie Ihre Leistung am Arbeitsmarkt verkaufen – sie haben dem Unternehmen etwas anzubieten und sollten aus diesem Grund Ihre Leistung und Ihre Veränderungswünsche genau kennen.

2. Zielfirmen – die Nadel im Heuhaufen

Ein weiterer Schritt besteht darin, Adressen von infrage kommenden Unternehmen zu sammeln. Suchen Sie in Print-Medien und Online Börsen nach offenen Stellen. Erscheint Ihnen ein oder mehrere Unternehmen als besonders interessant, bewerben Sie sich blind. Auch über die Plattform Xing können Sie offene Stellen finden. Nutzen Sie Ihr außerdem Ihr persönliches Netzwerk. Das aktive Umhören und Fragen ist aus unserer Sicht eine viel versprechende Bewerbungsmethode, da am verdeckten Arbeitsmarkt häufig Stellen inoffiziell besetzt werden.

3. Das Bewerbungsschreiben – die persönliche Visitenkarte

Eine professionelles Bewerbungsschreiben ist die grundlegende Voraussetzung, um mit einem Unternehmen in Kontakt zu treten. Sie ist Ihre persönliche Visitenkarte und sollte ihre persönliche Note beinhalten! Erarbeiten Sie Unterlagen, die Ihrer Persönlichkeit entsprechen und arbeiten Sie Werte heraus, die nicht jeder anbieten kann. Dazu gehören ein Anschreiben, ein gut strukturierter Lebenslauf und sämtliche Zeugnisse.

- Das Anschreiben ist persönlich, positionsspezifisch und positiv zu formulieren. Arbeiten Sie Ihre Stärken, Interessen, Kenntnisse und Fähigkeiten heraus (=persönlich). Verwenden Sie eine klare, sachliche, informative Sprache die zum Job passt und beschränken Sie sich auf das Wesentliche (= positionsspezifisch). Verwenden Sie positive und aktive Formulierungen und versuchen Sie Konjunktive und negative Beschreibungen zu vermeiden (=positiv).
- Der Lebenslauf ist übersichtlich und gut strukturiert zu gestalten. Ihre Ausbildung und beruflichen Erfahrungen stellen Sie am besten chronologisch absteigend dar.
- Selbstverständlich ist es, dem Bewerbungsschreiben sämtliche Arbeits-, Weiterbildungszeugnisse sowie Referenzen beizufügen. Mailen Sie Ihre Unterlagen immer in einem Dokument. Die Personalverantwortlichen werden Ihnen dankbar sein, wenn Sie nicht jedes Dokument einzeln öffnen müssen.

4. Das Bewerbungsgespräch – Verkaufsverhandlung in eigener Sache

Das Bewerbungsgespräch ist der Höhepunkt jedes Bewerbungsverfahrens. Wer es bis dahin geschafft hat, hat meist eine Vielzahl an Bewerbern hinter sich gelassen. Hier kommt vor allem jener Faktor zum Vorschein, der darüber entscheidet ob Sie zum Unternehmen und in das Team passen: Ihre Persönlichkeit a natura. Holen Sie im Vorfeld unbedingt Informationen über das Unternehmen auf der

Homepage ein. Hier erfahren Sie oftmals nach welchen Werten das Unternehmen wirtschaftet und welche Linie es vertritt. Gehen Sie außerdem wichtige Fragen des Bewerbungsgesprächs durch und üben Sie die Bewerbungssituation. Haben Sie alle Aspekte berücksichtigt, wird Ihr persönlicher „Verkaufsprospekt“ zum Erfolg geworden sein!

Ihr accea-Team steht Ihnen mit einem accea Karriere-Coaching professionell zur Seite. Wenn es Ende geklappt hat, war es immer Ihr persönlicher Einsatz und Ihr persönlicher Erfolg.