

**Infolder | Seminarinhalte**

Vorwort	Seite 2
Bewerbungsvorbereitung	Seite 3
Schriftliche Bewerbung	Seite 4 – 5
Vorstellungsgespräch	Seite 6 - 7



## VORWORT

Herzlich Willkommen bei unserer Seminarreihe „**BESSER BEWERBEN**“!

Studiert man die aktuellen Arbeitslosenzahlen in Österreich, so wird uns klar dass es Betroffene immer schwieriger haben, geeignete Jobs zu finden. Arbeitslosigkeit beschränkt sich nicht mehr auf soziale Randgruppen oder schlechter ausgebildete Menschen. Es kann jeden treffen!

Auf eine ausgeschriebene Stelle bewerben sich oft hunderte Personen. 90 Prozent aller Bewerbungsunterlagen sind nach demselben Schema geschrieben; genauso wie wir es in der Schule gelernt haben. Auf den Leser wirken diese Bewerbungen oberflächlich und langweilig. Aus diesem Grund stellt sich folgende Frage:

***Auf welche Art und Weise kann ich mich mit Bewerbungsunterlagen und bei Vorstellungsterminen besser als die anderen Bewerber(innen) präsentieren?***

Mit dem Projekt [www.besser-bewerben.at](http://www.besser-bewerben.at) unterstützen wir Menschen bei der Suche nach einem passenden Arbeitsplatz auf eine (für viele) neue Art und Weise:

**Erfahren Sie wie man Techniken von Spitzenverkäufern anwenden kann, um sich erfolgreicher zu bewerben.**

**Eines ist klar: sich zu bewerben = sich zu verkaufen!**

Ein Top Verkäufer weiß genau worauf es ankommt, damit der Kunde das Produkt bei ihm bezieht.

Würden Sie bei einer Bewerbung gerne wissen, auf welche Dinge das Unternehmen Wert legt? Wäre es für Sie von Interesse, sich so zu präsentieren dass Sie sich auf jeden Fall von den Mitbewerbern abheben?

**[www.besser-bewerben.at](http://www.besser-bewerben.at) – Ihre berufliche Zukunft ist unser Anliegen!**



## BEWERBUNGSVORBEREITUNG

Damit wir uns erfolgreich bewerben können, müssen wir klare Handlungen setzen! Dies ist eine große Herausforderung! Kein Mensch kann über Dinge die ihn selbst betreffen, objektiv nachdenken! Wenn man laufend negative Antworten auf Bewerbungen erhält, sieht man oft kein Licht mehr am Horizont.

Genau in dieser Phase können wir helfen, noch nicht bedachte Möglichkeiten aufzuzeigen und gemeinsam umzusetzen!

**Momentanes Befinden:** Ich bin arbeitslos, habe Unmengen an Bewerbungen verfasst und erhalte laufend Absagen. Die Begründungen für die negativen Antworten sind mir unklar und machen mich wütend. Warum trifft das genau mich?

Niemand muss sich für diese Denkweise schämen! Jeder Mensch findet auf den ersten Blick in einer solchen Situation nur negative Gedanken.

**Es besteht folgende Gefahr:** Wir befinden uns in einem negativen Kreislauf. Unsere Gedanken kreisen um unsere alltäglichen Probleme, die sich nicht lösen. Jede Woche die vergeht, wirft wiederum neue Problemstellungen auf!

In unserer Seminarreihe arbeiten wir am persönlichen Befinden über die momentane Situation. Nur wenn man positiv an eine Sache herangeht, kann man auch langfristig Erfolg haben.

**Momentanes Befinden:** Das Leben hat mir eine große Aufgabe gestellt, denn mein momentaner Job lautet: ARBEIT FINDEN! Weil ich laufend negative Antworten auf meine Bewerbungen erhalte, werde ich mich verbessern! Ich muss mich besser präsentieren als die anderen Mitbewerber(innen)!

### **Wie geht ein Spitzenverkäufer mit dieser Problematik um?**

*Ganz einfach: Er kann nur dann erfolgreich sein, wenn er von seinem Tun und dem Produkt das er verkauft, überzeugt ist!*

*Bei Bewerbungen müssen wir von unserem Handeln überzeugt sein, denn das Produkt welches wir „verkaufen“, sind WIR!*



## SCHRIFTLICHE BEWERBUNG

90 Prozent aller Bewerbungsunterlagen sehen gleich aus und sind langweilig zu lesen! Warum? Weil nahezu alle Verfasser dieser Unterlagen nach dem gleichen Schema vorgehen. Wir verwenden alle dieselben rhetorischen Floskeln, weil wir es in der Schule so gelernt haben.

In unserer Seminarreihe helfen wir, Bewerbungsunterlagen nach verkaufstechnischer Rhetorik zu verfassen. Nur so können wir uns besser als unsere Mitbewerber(innen) präsentieren!

### Wie würde ein Spitzenverkäufer darüber denken?

Ein Kunde kauft das Produkt dann bei mir, wenn er davon überzeugt ist dass er mit meinem Produkt die absolut richtige Wahl getroffen hat! Schaffe ich es nicht, mein Produkt besser als der Mitbewerb darzustellen, werde ich Kunden an die Konkurrenz verlieren!

### Was schließen wir daraus?

Wir wissen, wie die Bewerbungsunterlagen der meisten anderen Mitbewerber(innen) aussehen. Aufgrund dieser Tatsache sind wir in der Lage, uns besser zu präsentieren!

### Beispiel aus der Praxis:

#### Standard – Floskel aus einer schriftlichen Bewerbung (Beispiel):

*...da mir der Umgang mit Menschen Spass macht, möchte ich mich um die von Ihnen ausgeschriebene offene Stelle bewerben....*

Klingt auf den ersten Blick ganz normal. Auf den zweiten Blick hört sich dieser Satz jedoch fast bettelnd an!

#### Wie wäre es mit:

*...Die von Ihnen ausgeschriebene Stelle trifft die Vorstellungen über meine berufliche Zukunft auf den Punkt! Gerade deshalb freue ich mich darauf, zukünftig mein Engagement in Ihrem Unternehmen umsetzen zu können!*



**Setzen Sie eine positive Antwort voraus! Sie sind kein Bittsteller, sondern Sie bieten Ihr Wissen, Ihre Fähigkeiten und Ihre Kompetenz einer Firma für eine monatliche Pauschale (Lohn)!**

**Ein weiteres Beispiel aus der Praxis:**

*..da ich Alleinerziehend bin und mein Studium beendet habe würde ich mich über eine Anstellung freuen. (Berufserfahrungen: Aushilfskellnerin im Lokal A, usw....)*

Was würde der Leser eines solchen Schreibens unbewusst denken? Nein, lieber nicht! Das gibt nur Probleme, vergeben wir die Stelle an jemand anderen. Welche Gedanken hätte der Leser jedoch, wenn er den gleichen Inhalt etwas besser aufbereitet bekommt?

*...Meine Zielstrebigkeit Ihre Anforderungen zu bewältigen hat mir nicht nur die Theorie der Universität, sondern die Praxis meines Lebens gelehrt! Als alleinerziehende Mutter habe ich mein Studium, welches ich mit Nebenjobs finanziert hatte, erfolgreich abgeschlossen!*

Gleiche Problematik, andere Meinung: WOW – das ist eine Powerfrau!

Sehen Sie, wie groß die Unterschiede für den Leser eines Bewerbungsschreiben sein können? Dinge die wir als Schwierigkeiten empfinden, können auf eine fremde Person sehr positiv wirken!

**Es liegt an Ihnen, sich besser als die Mitbewerber(innen) zu präsentieren!**

**[www.besser-bewerben.at](http://www.besser-bewerben.at) – Ihre berufliche Zukunft ist unser Anliegen!**



## VORSTELLUNGSGESPRÄCH

Der Tag der Entscheidung! Wir wissen dass die meisten Bewerber nervös und unkonzentriert dieses entscheidende Gespräch beginnen. Durch diese verständliche Nervosität verlieren wir jedoch den nötigen Weitblick und sind meist unkonzentriert.

### **Haben Sie schon einmal hinterfragt, worauf Ihr Gesprächspartner Wert legt?**

Wenn wir uns ehrlich sind, können wir diese Frage nahezu immer nur mit NEIN beantworten!

### **Was macht ein Spitzenverkäufer um Kunden von seinem Produkt zu überzeugen?**

Ein Spitzenverkäufer wendet rhetorische Tricks an, um den Kunden von seinem Produkt zu überzeugen!

Des Weiteren versucht ein Spitzenverkäufer immer, Emotionen bei seinen Kunden zu wecken, jedoch selbst rational zu bleiben!

### **Was passiert jedoch bei den meisten Vorstellungsgesprächen?**

Unser Gesprächspartner verwendet Tricks um herauszubekommen, welche Schwächen wir haben!

Des Weiteren bleibt unser Gesprächspartner rational, wir jedoch werden emotional!

### **Was wäre, wenn wir bei Vorstellungsgesprächen genauso agieren würden, wie ein Spitzenverkäufer bei seinen Kunden?**

#### **Ein Beispiel aus der Praxis:**

Folgender Teil eines Gespräches findet bei nahezu jedem Vorstellungsgespräch statt: Unser Gesprächspartner stellt eine Frage: *...welche Fähigkeiten besitzen Sie Ihrer Meinung nach, um diesen Job bewältigen zu können?*

Meist erhält unser Gesprächspartner folgende Antwort: *...(z.B.) ich kann sehr gut mit Menschen umgehen, des Weiteren habe ich einen Computerkurs gemacht und beherrsche diese und jene Programme. Ich bin verlässlich, usw.....*



Ist eine solche Antwort für unseren Gesprächspartner befriedigend? Präsentieren wir uns dadurch besser als die anderen Bewerber(innen)?

**NEIN! Eine solche Antwort hat unser Gesprächspartner wahrscheinlich gerade zum zehnten Mal an diesem Tag gehört!**

**Wie können wir uns von den anderen Bewerber(innen) unterscheiden?**

**Wie können wir überzeugter antworten?**

**Wie können wir einen positiven Eindruck hinterlassen?**

**Wie können wir unseren Gesprächspartner von uns selbst überzeugen?**

Was halten Sie von folgender Antwort auf die vom Gesprächspartner gestellte Frage:

*...Ich habe diese Frage erwartet. Da es mir jedoch extrem wichtig ist, mich mit Ihrer Firma identifizieren zu können, möchte ich Sie bitten mir mitzuteilen welche Dinge Ihnen neben (z.B.) Kundenservice (was in Ihren Prospekten immer stark betont wird) wichtig sind?*

**Mit einer geschickten Gegenfrage können wir viel erreichen!**

Worüber denkt unser Gesprächspartner nun nach??

Ganz einfach:

1.: Er erzählt uns, worauf es ihm bei der Vergabe des Jobs ankommt! Dies ist ein entscheidender Vorteil für uns!

2.: Er erkennt, dass wir uns mit seinem Unternehmen beschäftigt haben. Wir haben ihm ja gesagt dass Kundenservice in seinen Prospekten immer stark betont wird!)

**Sie sehen selbst, welche entscheidenden Vorteile durch die Anwendung von Verkaufstechniken entstehen können!**

**[www.besser-bewerben.at](http://www.besser-bewerben.at) – Ihre berufliche Zukunft ist unser Anliegen!**

