

Aktives Bewerben per Telefon

Wer eine Stelle sucht, muss Marketing für die eigene Person betreiben. Ein gutes Marketinginstrument ist die Telefonakquise. Das Telefon bietet die Möglichkeit, einen persönlichen Eindruck zu hinterlassen und mit dem Gesprächspartner in einen Dialog zu kommen, nachzufragen, nachzuhaken. Ein gut gestaltetes und geführtes Telefonat kann im Vorfeld einer Bewerbung äusserst sinnvoll sein und ist in den meisten Fällen der Kontaktaufnahme per E-Mail vorzuziehen.

Ein solcher Anruf braucht Mut und eine gute Vorbereitung. Ungebeten anzurufen, sich durchzusetzen und zu erreichen, dass einem jemand wirklich zuhört, ist nicht immer einfach. Vielleicht hilft die Vorstellung, was schlimmstenfalls passieren kann. Dass man ungelegen kommt? Dann fragt man am besten, wann ein besserer Zeitpunkt für ein Gespräch wäre und ruft nochmals an. Dass der Gesprächspartner einem merken lässt, dass man seine sonst schon so knapp bemessene Zeit stiehlt? Vielleicht hat ja auch er einen Nutzen davon und die 5 Minuten lohnen sich für ihn. Man darf „sich zumuten“, meint Peter Gisler, Buchautor und ehemaliger Laufbahnberater und Coach.

Wichtig ist, mit der richtigen Einstellung in ein solches Gespräch einzusteigen. Man sollte sich vorbereiten wie ein Spitzensportler, der in den Wettkampf geht mit der Haltung: Ich will gewinnen! Übersetzt auf die Telefonate im Rahmen von Bewerbungen heisst das: Mein Gesprächspartner weiss es zwar vielleicht noch nicht, aber er kann froh sein, dass ich anrufe. Ich habe echt etwas zu bieten.

Philippe Morf, Cosb Uster

Die erste Schwierigkeit kann darin bestehen, die zuständige Person und deren Telefonnummer ausfindig zu machen. Mit einer Internet-Recherche oder einer Abfrage in sozialen Netzwerken kommt man meistens weiter. Wenn nicht, hilft ein Anruf auf die Hauptnummer der Firma und die Frage, wer für das Personal des entsprechenden Bereichs zuständig sei.

Nachfolgend finden sie Beispiele von Telefongesprächen im Zusammenhang mit Bewerbung.

Rückfragen zum Stellen-Inserat

Mit einem vorgängigen Telefonat kann man die Chance nutzen, sich von Anfang an in ein gutes Licht zu rücken und der Gefahr entgegenwirken, in der grossen Masse der Bewerbungen unterzugehen.

Frau Gilgen ruft die im Stellen-Inserat erwähnte zuständige Personalleiterin Frau Helbling an:
„Grüezi Frau Helbling,

Ich habe ihr Inserat „Sachbearbeiterin für die Kursadministration“ auf www.jobs.ch gesehen. Ich weiss, dass es auf solche Stellen viele Bewerbungen gibt. Diese Stelle interessiert mich wirklich

sehr. Es ist genau das, was ich will und gut kann. Nun wollte ich mich erkundigen, was kann ich tun, um meine Chancen zu erhöhen, mich vorstellen zu dürfen.

Frau Helbling: „ Schicken Sie mir doch einfach ihr Dossier.“

Frau Gilgen: „ Bevorzugen Sie eine Bewerbung per Mail oder Post?“

Frau Helbling: „ Per Mail ist besser.“

Frau Gilgen: „ Ist es Ihnen recht, wenn ich mich in 3 Tagen wieder melde?“

Frau Helbling: „ Lieber nicht, ich melde mich dann schon, wenn wir soweit sind.“

Frau Gilgen: „ Ich werde mir erlauben, sie Ende nächster Woche zu kontaktieren. Wissen Sie, ich möchte einfach alles tun, um meine Chancen zu erhöhen. Ich danke ihnen vielmals für ihre Zeit. Auf Wiederhören.

Direkt zur Linienvorgesetzten durchdringen

In grösseren Unternehmen selektioniert die Personalabteilung die Bewerbungs-Dossiers vor. Es kann aber sinnvoll sein, sich direkt bei der/dem zukünftigen Linienvorgesetzten in ein gutes Licht zu rücken.

Situation:

Herr Bitterli hat ein interessantes Stellen- Inserat „ strategischer Einkäufer“ gesehen. Fürchtet aber, dass er aufgrund seines Alters bereits bei der Vorselektion durch die Personalabteilung rausfliegt.

Für zusätzliche Auskünfte kontaktieren sie Herrn Corti, Abteilungsleiter, steht im Inserat.

Herr Bitterli ruft Herrn Corti an, es meldet sich eine Frau Linder

„Guten Tag Frau Linder, ich hätte gerne Herrn Corti“

Frau Linder: „Darf ich fragen, worum es geht?“

„Ich habe etwas Persönliches“

„Einen Moment bitte“,.... Es meldet sich Herr Corti,

„Guten Tag Herr Corti,

Sie suchen einen strategischen Einkäufer, ich habe noch ein paar Fragen dazu“

Herr Bitterli stellt die Fragen, die ihm bei der Analyse des Inserates durch den Kopf gegangen sind und die Herr Corti zeigen, dass er den Charakter der Funktion und des Umfeld weitgehend verstanden hat.

Danach... „Herr Corti, diese Stelle interessiert mich wirklich sehr und ich glaube, meine Erfahrung und meine Fähigkeiten entsprechen dem, was sie suchen. Ich fürchte aber, dass ich bei der Vorselektion der Personalabteilung wenig Chancen habe. Ich möchte mich wirklich sehr gerne bei ihnen vorstellen. Sagen sie mir, was kann ich tun, damit ich eine Chance bekomme, mich ihnen zu präsentieren. „

Her Corti überlegt, „Also gut, schicken sie mir ihr Dossier auf meine direkte e-mail Adresse, ich werde sehen, was ich tun kann.“

Herr Bitterli; „Herr Corti, ich danke ihnen sehr für ihr Entgegenkommen. Sie haben mein Bewerbungsdossier noch heute in ihrem elektronischen Postfach. Ich wünsche ihnen einen schönen Tag.“

Gespräch vor einer Spontanbewerbung

Spontanbewerbungen sind eine gute Variante der aktiven Stellensuche. Auch da kann ein vorgängiges Telefonat sinnvoll sein.

Situation:

Herr Beerli kennt die Firma Fibrex und möchte sich dort spontan bewerben. Er ruft die Personalleiterin, Frau Müller an.

„Grüezi Frau Müller

Ich arbeite als Sachbearbeiter Sales bei einem Mitbewerber von ihnen und kenne ihre Produkte gut... Ich möchte mich beruflich verändern und wollte wissen, ob eine Sachbearbeiter-Stelle frei ist.

Frau Müller: „leider ist im Moment nichts offen“.

Aha, im Moment haben sie nichts offen. Gibt es eine Chance, dass sich das in nächster Zeit verändert oder hätten Sie vielleicht sogar Interesse, einen guten Fachspezialisten zusätzlich einzustellen?

Frau Müller: „Mhh, das glaube ich jetzt eher weniger“.

„Frau Müller, gibt es irgendeine Möglichkeit, dass ich sie von meinen Fähigkeiten überzeugen und ihnen mein Dossier zukommen lassen darf? Ich bin wirklich sehr interessiert an ihrer Firma. Ich könnte mir vorstellen, dass dies eine Win-Win-Situation geben könnte.“

Frau Müller: „...tja, ich könnte das Dossier eventuell mal der zuständigen Abteilungsleiterin weiterleiten...“

Herr Beerli: „Frau Müller, ganz herzlichen Dank für ihre Bereitschaft, mein Dossier zu prüfen. In 2 Stunden haben sie es und ich würde mir erlauben, heute ist Montag, sie am Freitag um 8.00 Uhr anzurufen. Ist das recht für sie? Einen schönen Tag und dann bis am Freitag.“

Am besagten Freitag....

„Grüezi Frau Müller,

Können sie sich erinnern, ich habe am Montag angerufen und ihnen dann mein Dossier zugeschickt.“

Frau Müller, „...ja, ich erinnere mich..ich hatte leider noch gar keine Zeit, ihr Dossier anzuschauen. „

Herr Beerli: „Dann würde ich mir erlauben, es am Montag um 8.00 Uhr nochmals zu versuchen, denken sie, dass das bis dahin möglich wäre?“

Frau Müller: „Also gut, dann rufen sie mich nochmals an“

Super, das freut mich sehr, dann bis am Montag. Ich wünsche ihnen ein ganz schönes Wochenende, auf Wiederhören.

Bereiten sie solche Gespräche gut vor, überlegen sie, was sie erreichen wollen. Denken sie auch darüber nach, wie sie mit negativen Reaktionen umgehen werden. Die Gespräche werden immer ähnlich ablaufen. Auch die Reaktionen der Gesprächspartner gleichen sich mehr oder weniger. Üben sie die Gespräche mit der Partnerin, Freunden oder ihrem Coach. Machen sie erste Erfahrungen. Sie werden merken, wie sie mit der Zeit sicherer werden. Lassen sie sich nicht zu rasch entmutigen, versuchen sie, Rückschläge zu überwinden und es das nächste Mal besser zu machen. Spüren sie auch gut, wann sie ein Nein akzeptieren müssen.

So vorzugehen erfordert Mut und Hartnäckigkeit und fällt vielen Menschen schwer. Vielleicht ist die Stellensuche der Moment, über diesen Schatten zu springen und neue Erfahrungen zu machen.

Januar 2014, Regula Hunziker Benoist, perspectiv GmbH

Diese Beispiele von Telefongesprächen entstanden in Zusammenarbeit mit Philippe Morf, Senior Consultant bei Cosb, Uster.