

&gt;

# Das Bewerbungsgespräch als Verkaufsgespräch

6. Oktober 2008 | Von [admin](#) | Kategorie: **Allgemein**



Die klassischen Phasen des Verkaufsgespräches bilden die Grundlage zur Durchführung eines Bewerbungsgespräches, sagt Matthias Reithmann - Trainer für Persönlichkeitsentwicklung. Als Bewerber ist man einerseits Kunde, der ein Produkt (die Stelle) einkaufen will, aber auch Verkäufer der seine Produkte (die eigene Arbeitskraft) anbietet. Der Personaler oder auch Einkäufer hat zu bestimmen, ob die angebotenen Leistungen oder Produkte in das Unternehmens-Portfolio passen und entscheidet über die Ausführung dieser Investition. Matthias Reithmann zeigt auf, in welche Phasen sich dieses Verkaufsgespräch gliedert und erläutert welche Inhalte sich dahinter verbergen.

## Vorbereitung

Die Vorbereitung beinhaltet eine konkrete Sichtung der verschiedenen Stellenausschreibungen, die Abgabe der individuellen und nutzenorientierten Bewerbungsmappe mit allen notwendigen Unterlagen nach Rücksprache mit der Personalabteilung, eine intensive Auseinandersetzung mit der Firmenphilosophie, der Homepage, den angeforderten Imagebroschüren und der ausführlichen Stellenbeschreibung.

Als Bewerber im feierlichen Bewerbungsoutfit sollten Sie maximal 1 Stunde vorher da sein und sich durch einen Spaziergang mit der Umgebung vertraut machen. Erkundigen Sie sich nach Bus- und Zugverbindungen mit den entsprechenden Haltestellen. Diverse Lebensmittelläden, Geschäfte und Cafes oder Restaurants, die einen Mittagstisch anbieten, sind Bestandteil dieser Exkursion.

In der Bordsteinkonferenz (vor der Firma) gehen Sie in aller Ruhe bei geschlossenen Augen Ihr Bewerbungsgespräch durch. Sie wissen anschließend, wie Sie in der Realität, die Ihnen gestellten Fragen beantworten und wie Sie auf unvorhergesehenen Situationen reagieren. Erst 10 Minuten vor Beginn des Vorstellungsgespräches melden Sie sich in der Personalabteilung oder an dem vereinbarten Treffpunkt.

## Kontaktaufnahme

Begrüßen Sie Ihren Gesprächspartner, und gehen Sie auf seinen Small Talk ein. Wenn Sie nicht

wissen worüber Sie sich spontan unterhalten können, werfen Sie doch mal einen Blick auf [www.Small-Talk-Themen.de](http://www.Small-Talk-Themen.de) . Anschließend erzählen Sie innerhalb von 30 Sekunden ihr Profil, in der sogenannten Fahrstuhlpräsentation (Elevator Pitch):

- „Wer bin ich?“
- „Wo liegen meine Stärken?“
- „Was sind meine Kompetenzen?“
- „Was sind meine Alleinstellungsmerkmale?“
- „Wie lauten meine Ziele im Jahr 2008 / 2009?“
- „Welchen Nutzen, Vorteil hat der Arbeitgeber von mir?“

### **Bedarfsklärung**

In der Bedarfsklärung erörtern Sie zusammen mit dem Personaler, ob Ihre und seine Bedürfnisse, Wünsche und Ziele übereinstimmen. Dazu gehört Ihr Bildungsgang, Ihre berufliche Erfahrung und Entwicklung, Ihre persönliche, familiäre, soziale und gesundheitliche Situation. Ebenso spielt eine große Rolle Ihre Motivation für die Bewerbung sowie Ihre Leistungsmotivation. Des Weiteren werden Ihre Stärken und Herausforderungen bzw. Perspektiven, Ihre persönlichen und beruflichen Kompetenzen abgefragt. Auch stellen Sie Ihre Dritte Seite anschaulich und bildlich vor, das heißt, Sie bringen die entwickelten Produkte oder Anschauungsobjekte bzw. Bilder mit, um die (fertige) Dienstleistung vorzustellen. Nehmen Bezug auf Ihr Essay, Ihr Motivationsschreiben, Ihre Synergielandkarte, Ihr Kompetenz- und Qualifikationsprofil.

Der Personaler beschreibt in dieser Phase das Unternehmen, gibt eine detaillierte Darstellung der Position, erklärt die Dienstleistung ausführlich und nennt die Serviceleistungen des Unternehmens.

### **Nutzenargumentation**

In der Nutzenargumentation werden die Vorteile, Chancen, Herausforderungen, Perspektiven, Konsequenzen und evtl. Lösungsansätze konkret abgeklärt. Dabei spielen die unterschiedlichsten Bewerbungsfragen die entscheidende Rolle. Hier zeigt sich, ob Sie als Bewerber die verschiedenen Fragetechniken und Einwandbehandlungen beherrschen.

„Wer fragt, der führt“, ist in dieser Phase Ihre Leitlinie.

### **Angebots- / Preisphase**

Erst wenn Bewerber und Personaler wirklich alle Fragen rund um das zukünftige Unternehmen, den zukünftigen Arbeitsplatz geklärt haben geht es in die entscheidende Vertragsverhandlung. Jetzt klären sich der Eintrittstermin, das Probearbeiten, das vorausseilende Praktikum, weitere Termine und das Gehalt.

Im Internet (Gehaltsreport), bei der IHK, HWK, bei Ihrem Berufsverband haben Sie sich evtl. kundig gemacht, welches Gehalt, welcher Lohn für Ihre Position angebracht ist. Beachten Sie, dass diese Auskünfte nur Richtlinien sein können. Jedes Unternehmen entscheidet nach Tarifvertrag und auch individuell. Bedeutsam für Sie ist, dass Sie wissen, wie viel Sie konkret zum Leben benötigen. Anschließend können Sie bei der Vertragsverhandlung je nach Situation, je nach Funktion, je nach Unternehmen Ihren Gehaltswunsch um 250,00€ bzw. 500,00€ erhöhen, damit Sie keine Verluste machen.

## **Abschluss- / Nachbereitungsphase**

In dieser Phase wird geschaut, ob Sie als Bewerber die Zeit- und Terminvorgaben einhalten. Fassen Sie die wichtigsten Punkte zusammen und verabschieden sich.

### **Informationen zum Autor:**

Matthias Reithmann, BDVT, Bewerbungstrainer, Persönlichkeitsentwicklungstrainer, Bus-Seminarreiseleiter [www.muellerreisen.de](http://www.muellerreisen.de)

Alfred-Kärcher-Strasse 56

71364 Winnenden

Tel: 0160 – 98 20 14 92

Mail: [mamires@t-online.de](mailto:mamires@t-online.de)

Downloads: [Übersicht Seminar-Reisen PDF](#)

### **Color Magazine Printing**

Low Quantities, Great Prices in 48 hours, 100% Satisfaction

### **Allure™ Magazine**

Subscribe for Only \$10/yr & Get an Exclusive Tote & Makeup Bag - Free.

Ads by Google

**Tags: Bewerbungsgespräch, Vorstellungsgespräch**

Ähnliche Beiträge zum Thema:

- [Suchmaschinenoptimierung im B2B Bereich.](#)
- [Der Elevator Pitch](#)
- [Interview mit Jens Lindmayer von contrast m](#)

## **Schreibe einen Kommentar**