

Bewerbung abgesandt – Was jetzt?



Ausgangslage

In meiner personalberatenden Tätigkeit darf ich immer wieder erleben, dass seitens der Kunden Bewerbungen im offenen Stellenmarkt tipptopp erstellt und auch zeitnah abgesandt werden. Danach beginnt das grosse Warten.

Ist das wirklich das richtige, strategische Vorgehen? Das denke ich so nicht, weil Sie:

- sich mit anderen Bewerbern, welche ebenfalls gut oder allenfalls besser qualifiziert sind, sich immer noch auf gleicher Höhe in der Konkurrenzsituation befinden.
- sich keinen wirklichen Vorsprung erarbeiten und für den Arbeitgeber keinen zusätzlichen Mehrwert schaffen konnten.

Der nächste Schritt - Betreiben Sie Marketing

Befördern Sie Ihre Bewerbung auf das nächsthöhere Level. Das Zauberwort hier heisst «Nachfassen» im Sinne von Nachfragen. Marketing beinhaltet das Wort «Markt» und Bewerbung beinhaltet «Werben». Damit ist der Auftrag vom Prinzip her klar: Bewerben und bearbeiten Sie den Markt zielgerichtet und nachvollziehbar weiter. Die Zielgruppe

stellt dabei der Arbeitgeber dar, das angebotene Premium-Produkt ergibt sich aus Ihren relevanten Qualifikationen und dem persönlichen Berufs- und Lebenserfahrungsrucksack.

Warum soll ich das tun?

Bis anhin liegt dem Arbeitgeber nur Ihr Bewerbungsdossier vor. Sie haben damit die angeforderten Informationen geliefert und das Interesse an der ausgeschriebenen Stelle bekundet. Schön, nur haben das möglicherweise 100 bis 300 andere Bewerber auch getan. Wie soll Sie nun der Arbeitgeber als die «Perle» im ganzen Wust der Bewerbungen erkennen? Das kann Ihnen gelingen, indem Sie sich bei den Bearbeitenden oder Entscheidern in Erinnerung rufen und zusätzliche Informationen als Mehrwert anbieten. Hier setzt der Prozessschritt des «Nachfassen» ein.

Warum tue ich das eigentlich?

Sie wollen in Erfahrung bringen:

- Wo Sie mit der Bewerbung stehen.
- Wie die grundlegenden Chancen auf ein Interview im nächsten Stritt stehen.
- Wie der Prozessablauf beim Arbeitgeber gestaltet ist.
- Wie sich die Abläufe auf der Zeitschiene gestalten.

Welchen Mehrwert schaffe ich dem Arbeitgeber?

Mit dem Kontakt erreichen Sie, dass der Arbeitgeber:

- Ihr echtes Interesse ein zweites Mal wahrnehmen kann.
- Ihre Stimme und Ihr persönliches, individuelles Verhalten am Telefon erleben kann und damit das möglicherweise schon vorhanden Bild auf die möglichst richtige Weise vervollständigt wird. Zwei Positionen, welche bis anhin gefehlt haben und in einer regulären Bewerbung auch nicht vorhanden sind. Damit wird für den Arbeitgeber einen Mehrwert im Informations- und Erkenntnisbereich in dieser Phase geschaffen und Sie erreichen Vorsprung gegenüber allen, welche sich diesen Aufwand sparen und das sind leider die Meisten.
- Eine überdurchschnittlich stärkere Bindung zu Ihnen erhält, weil:
 - Die formalen Daten sind ihm aus dem Lebenslauf bekannt.
 - Ihre Ziele warum Sie unbedingt ein Teil dieser Unternehmung sein wollen und wo die Schnittmenge (Matching) zum internen Stellenprofil zusätzlich vergrößert wird, entnimmt er dem Motivationsschreiben.

- er weiss, wie Sie aussehen (Bewerbungsfoto).
- er ihre Stimme kennt.
- er ihre Art und Weise im Umgang mit Menschen erfahren durfte.

Alles in allem entsteht damit schon ein recht komplettes, vollständigeres Bild aus der Sicht des Arbeitgebers und stellt das maximal möglich Erreichbare in dieser Phase dar.

Welchen Kommunikationskanal wähle ich?

Mit dem vorgängig Gelesenen wird klar, dass technisch gesehen audio bzw. audiovisuelle Informationen gefragt sind. Hierfür bietet sich das Telefon im Allgemeinen und in Ausnahmefällen (heute noch) Skype und vergleichbare technische Lösungen an. Damit schliessen sich die schriftlichen Möglichkeiten wie E-Mail, Online-Formular, Brief, etc. von vornherein aus. Das Telefon ist hier ihr wichtigstes Werkzeug.

Wann fasse ich nach?

In der Beratungsbranche werden hier teilweise sehr unterschiedliche und kontroverse Wege gegangen. Die Einen empfehlen, nach wenigen Tagen nachzufassen, während die Anderen von einer Wartezeit von zwei, drei oder sogar vier Wochen sprechen. Ich empfehle Ihnen eine kalkulierte Wartezeit von rund 10 Tagen. Warum? Rufen Sie nach wenigen Tagen an, sind Sie möglicherweise viel zu früh und der Arbeitgeber ist noch mit dem Sammeln der eingehenden Bewerbungen beschäftigt, hat im schlimmsten Fall ihre Bewerbung noch nicht einmal realisiert und der positive Effekt, den Sie erzielen wollten, verpufft grösstenteils. Kontaktieren Sie den Arbeitgeber nach einigen Wochen ist der Auswahlprozess mit grosser Wahrscheinlichkeit abgeschlossen oder zumindest soweit fortgeschritten, dass auf Ihre Bewerbung im Nachhinein nicht mehr eingetreten werden kann. Darum meine Empfehlung von rund 10 Tagen Wartezeit. Ein Restrisiko bleibt natürlich immer, weil sie in aller Regel die internen Prozesse nicht oder bestenfalls nur sehr unvollständig einschätzen können. Noch ein Tipp: Sollten Sie an jenem 10. Tag mit dem linken Bein aufgestanden sein, lassen Sie es gut sein und rufen fit und motiviert am 11. Tag an.

Wie bereite ich mich vor?

Stellen Sie sicher, dass Sie fit sind, d.h. sie haben genügend geschlafen, sind ausgeruht, geistig leistungsfähig, keine Kopf- oder sonstigen Schmerzen. Als Lerche (Morgenmensch) empfehle ich die Zeiten ab beispielsweise 10:00 Uhr zu nutzen. Sie sind zu diesem Zeitpunkt so richtig im Fluss und auf der Seite des Arbeitgebers sollten die dringendsten (evtl. auch nervigsten) Arbeiten erledigt sein und der Kopf ist eher

frei für Telefongespräche dieser Art. Als Eule (Nachtmenschen) werden ihnen vermutlich die Nachmittagsstunden am ehesten zusagen. Berücksichtigen Sie aber den möglichen Leistungsabfall nach dem Mittagessen bei Ihnen und dem Gesprächspartner. Auch wenn Sie ein wunderbares, freies Zeitfenster orten können, vermeiden Sie es zudem zu Beginn von Pausenzeiten anzurufen.

Sorgen Sie für eine gesicherte Ruhe und fokussieren Sie sich auf Ihre Aufgabe für die nächsten Minuten. Es hinterlässt einfach keinen guten Eindruck, wenn der Hund bellt, die Kinder lauthals hereinstürmen, die Polizeisirene des vorbeifahrenden Streifenwagens ihre Worte übertönen, etc.

Legen Sie das Inserat und das Motivationsschreiben bereit. Machen Sie sich noch einmal die wichtigsten Anforderungen aus dem Inserat und wichtige Matchingpositionen aus Ihrer Aus- und Bewertung bewusst. Zusätzlichen Informationsbedarf frischen Sie durch den Besuch der firmeneigenen Website auf.

Sicherlich haben Sie ihre Fragen im Kopf und diese auch schon 10x vor dem geistigen Auge geübt. Trotzdem: Notieren Sie sich diese und legen den Ausdruck im Blickfeld vor sich hin. So können Sie jederzeit und verzögerungsfrei bei einem Black-out oder einfach, wenn sie ins Stottern geraten, darauf zurückgreifen. Tipp: Schreiben Sie sich die Fragen in ihrem jeweiligen Dialekt auf. Die Rechtschreibung interessiert an dieser Stelle niemanden.

Viele von uns haben mit dem ersten Satz eines Briefes ausgesprochen Mühe und beim Telefonieren ist das dann auch nicht so viel anders. Warum stellen Sie sich beispielsweise nicht einfach vor, dass Sie bei mir im Büro vorbeisehen, die Bürotür ist offen und Sie stehen nun im Türrahmen und sollten was tun? Genau, jetzt ihr Anliegen formulieren – Sie müssen ja was sagen - und beginnen beispielsweise mit: «Hallo Herr Gehrig, ich bin die Frau Müller und habe mich auf das Inserat als XYZ beworben. Gerne wollte ich nachfragen, ob Sie meine Bewerbung erhalten haben und ob schon erste Fragen geklärt werden können?» So oder ähnlich formulieren Sie nun ihren persönlichen Einstiegssatz. Mehr nicht an dieser Stelle. Logisch, wir sind uns einig, ich habe Ihre Bewerbung erhalten, die Fehlerquote der Technik ist nämlich äusserst gering. Vielleicht hatte ich aber noch keine Zeit die Bewerbungen zu sichten oder auch keine Lust, weil andere Projekte prioritär zu behandeln waren. Mit solch einer beispielhaften Fragestellung lassen Sie mir jeden Spielraum für eine Antwortgestaltung und vermeiden, dass im Falle eines möglichen Fehlers ein Gesichtsverlust daraus resultiert.

Das weitere Gespräch hängt vom individuellen Verlauf ab, welcher durch beide Teilnehmenden gestaltet wird. Denken Sie daran, das Ziel dieses Anrufs ist sich kurz und knackig zu präsentieren und die gewünschten Information zu erhalten.

Bedanken Sie sich zum Schluss für die erhaltenen Informationen und den netten Kontakt. Offerieren Sie sich noch einmal, indem Sie gerne jederzeit für Anfragen zur Verfügung zu stehen.

Wie lange dauert ein solches Gespräch?

Grundsätzlich kurz, meine Klienten melden Zeiten von 1 bis 3 Minuten zurück. Das ist völlig OK, realistisch und gut so. Beachten Sie, dass es nur um einen kurzen Informationsaustausch inkl. gleichzeitiger Präsentation gegenseitig geht.

Welche Risiken hat das Nachfassen?

Nicht verschwiegen werden soll die Erkenntnis, dass eine spontane Kontaktaufnahme immer ein gewisses Risiko beinhaltet und ein Telefonanruf im Extremfall auch fast als Überfall empfunden werden kann. Zudem können Sie nicht einschätzen, in welcher Stimmung sich die angerufene Person zum Zeitpunkt der Kontaktaufnahme befinden wird. Stellen Sie sich vor, die Zielperson hatte unmittelbar vor Ihrem Anruf riesigen Ärger oder befindet sich ganz einfach im «Stress». Das ist kein optimales Setting, um Ihre Anfrage zu starten. Fassen Sie sich in einer anspruchsvolleren Gesprächssituation auf jeden Fall so kurz wie möglich, bleiben bewusst höflich und / oder fragen nach einem gut passenden, alternativen Zeitpunkt für eine erneute Kontaktaufnahme nach.

Wie starte ich?

Sie haben sich seriös vorbereitet, sitzen jetzt vor dem Telefon, die Notizen sind im Blickfeld und die Hände zittern? Das ist normal, schliesslich ist noch kein Meister vom Himmel gefallen, ein evolutionärer Schutzmechanismus und natürlich: Mut muss man trainieren.

Tipp: Suchen Sie sich die drei aussichtslosesten Bewerbungen heraus und starten mit diesen. Das sind sozusagen Ihre Versuchskarnickel. Sollten Sie trotz aller Vorbereitung mal ein Gespräch „vergeigen“, so what, es ist kein Schaden entstanden und sie werden mit jedem Gespräch besser. Viel besser!

Natürlich kann es sein, dass Sie bei Ihrem Anruf gleich die Absage mitgeteilt bekommen. Bleiben Sie auf jeden Fall höflich, auch wenn Sie ganz andere Emotionen verspüren. Nutzen Sie die Chance und fragen gleich nach, was sie hätten anders machen können damit es besser gepasst hätte. Diesen Zusatznutzen sollten Sie sich sichern.

Zudem: Vergessen Sie nie, dass knapp jedes dritte Arbeitsverhältnis während der Probezeit wieder aufgelöst werden muss. Was hier schiefgelaufen ist, ist ein anderes Thema, aber: Der Arbeitgeber hat nun prinzipiell zwei Möglichkeiten:

- Er schreibt die Stelle erneut aus und betreibt den ganzen ressourcenfressenden Aufwand erneut oder
- Er kontaktiert die zwei, drei, vier Bewerber, welche das Rennen schlussendlich nicht gemacht haben, aber auch sehr interessant waren, erneut und fragt nach, wer noch zur Verfügung steht und gewillt ist, erneut in den Prozess einzutreten.

An dieser Stelle gebe ich gerne zu, dass ich mir bekannte Bewerbende (Stichwort: Telefonat) in einer solchen Situation zuerst oder sogar nur diese kontaktierte. Dies bedeutete für die Betroffenen einen massiven Vorteil.

Ich freue mich, wenn Sie meinem kleinen Artikel die eine oder andere Handlungsoption entnehmen konnten und wünsche Ihnen viel Erfolg bei Ihrer Zukunftsgestaltung.

Autor: Thomas Gehrig

tgm – thomas gehrig mentoring

CH-9200 Gossau