DIRK KREUTER & CHRISTOPHER FUNK
VERKAUFEN
STATT BEWERBEN
Der direkte Weg
zum Traumjob
Linde
international

Kapitel 7

So kommen Sie an den Tisch Ihres künftigen Chefs

Christopher Funk: Weißt du, was ich verrückt finde, Dirk? Wie stark die Beharrungskräfte bei Jobsuchenden sind, wenn es darum geht, zum Hörer zu greifen. Sobald ich ihnen empfehle, zu telefonieren, werden alle ganz schnell nervös.

Dirk Kreuter: Lass mich raten: Deine Gesprächspartner haben tolle Smartphones mit vielen Apps und x Funktionen. Aber anrufen? Bei einem potenziellen Arbeitgeber? Dagegen sprechen tausend Gründe.

Christopher Funk: Exakt. Das kommt doch viel zu aufdringlich. Oder: Ich kann den doch nicht bei der Arbeit stören. Da schreibe ich besser eine Mail ...

Dirk Kreuter: Und überhaupt, was soll ich denn da sagen? In einer E-Mail kann ich an der Formulierung feilen ... Jaja, ich kenne das zu gut.

Christopher Funk: Wenn es um Ausreden geht, entwickeln die Leute eine unglaubliche Kreativität.

Dirk Kreuter: Das ist eben der alte Reflex: Angst. Unterlagen zu verschicken kostet mich als Bewerber ja nichts – außer vielleicht Porto, wenn ich den Postweg wähle. Aber beim Telefonieren könnte ich eine direkte und persönliche Abfuhr kassieren.

Christopher Funk: Wenn ich mir vor Augen führe, was die Leute mit dieser Haltung für Chancen verschenken, bekomme ich eine Gänsehaut.

Dirk Kreuter: Ich auch. Aber es wundert mich nicht groß. Auch die allermeisten Verkäufer haben großen Respekt vor der Telefonakquise. Das ist Fakt – nur dass die wenigsten es zugeben würden. Es gibt viele Sales-Leute, die lieber vor Ort Kaltakquise machen, als das Telefon in die Hand zu nehmen.

Christopher Funk: Dabei ist das Telefon eines der genialsten Instrumente, schnell und einfach mit Entscheidern in Kontakt zu treten, an die man sonst fast nicht herankommt. Man kann so ganz fix herausfinden, ob es Bedarf gibt und weitere Schritte sinnvoll sind. Auch die Information, dass es keinen Sinn macht, hier weitere Aktivitäten zu entfalten, ist wertvoll, denn sie spart Zeit und Geld auf beiden Seiten.

Dirk Kreuter: Und ich kann sofort auf Nach- oder Gegenfragen reagieren – was bei einer Papierbewerbung gar nicht geht. Das Telefon ist also ein effizientes Mittel, und noch dazu ein qualitativ hochwertiges.

Christopher Funk: Es geht ja auch nicht nur darum, dass ich mich als Jobsuchender bei einem Unternehmen anpreise. Wenn ich den Entscheider anrufe, habe ich auch Gelegenheit herauszufinden, ob ich wirklich zu diesem Unternehmen will. Ich bekomme nämlich ziemlich schnell ein Gefühl für die Stimmung in der Firma und die Unternehmenskultur. Sind die Mitarbeiter offen und freundlich? Oder sind die alle schlecht gelaunt?

Dirk Kreuter: Eben. Vielleicht überlege ich es mir noch einmal. Vielleicht rutscht ein anderes Unternehmen nach oben auf meiner Zielkundenliste. Der Punkt ist aber: Nach fünf Minuten am Telefon bist du wesentlich schlauer als vorher. Und einen Riesenschritt weiter. In unseren Verkaufstrainings bläuen wir den Teilnehmern ein, ihre Termine telefonisch vorzubereiten – also zu qualifizieren: Treffe ich den Entscheider

oder den Hausmeister? Hat das Unternehmen akuten Bedarf und das nötige Budget oder steht es vor der Insolvenz? Wer ist noch an der Entscheidung beteiligt? Ohne diese Informationen darf ein Verkäufer eigentlich gar nicht zum Kunden fahren. Sonst sitzt er womöglich vier Stunden im Auto, um zu erfahren, dass der nächste Bedarf für sein Produkt frühestens in drei Jahren ansteht.

***

Eines muss man sich als Jobsuchender klarmachen: Es ist nicht einfach, an Entscheider heranzukommen. Aber selbst der Präsident der Vereinigten Staaten hat eine Telefonnummer, unter der er erreichbar ist.

Wenn Sie mit Ihrem potenziellen Arbeitgeber in Kontakt treten, kommt es auf die Art und Weise an, wie Sie das tun. Wenn Sie direkt beim Unternehmen vorbeifahren, das Sekretariat stürmen und sich Ihren Weg zum Chef bahnen, werden Sie garantiert Verwunderung ernten. Und die besonders feine Art ist es auch nicht. Wenn Sie es per E-Mail versuchen, können Sie nie abschätzen: Wo landet meine Anfrage? Wer bearbeitet Sie? Drückt derjenige, der die E-Mail öffnet, vielleicht sofort auf „Löschen"? Oder schiebt er die E-Mail in einen Unter-Unterordner, wo sie wochenlang vor sich hin schimmelt, bis sich einer erbarmt und den Bewerbungsberg abarbeitet?

Am Telefon können Sie die Kommunikation ganz bewusst steuern. Sie können so lange dranbleiben, bis alle Ihre Fragen beantwortet sind. Sie rufen an – und jemand gibt Ihnen Auskunft. Dafür sind Telefone da. Natürlich brauchen Sie Training, um für Ihren jeweiligen Gesprächspartner den richtigen Tonfall, den richtigen Einstieg und die richtigen Worte zu finden. Sie werden aber sehen: Mit ein wenig Mut und Hartnäckigkeit können Sie am Telefon erstaunlich viel erreichen.

Wenn Sie direkt zum Entscheider vordringen wollen – und mit nichts anderem werden Sie sich abspeisen lassen –, wird man es Ihnen nicht unbedingt leicht machen. Denn eine Zentrale oder ein Vorzimmer hat eine Filterfunktion. Eine ihrer Hauptaufgaben: Leute wie Sie gar nicht erst durchzustellen. Wenn der Empfang Sie ohne weiteres an den Chef weiterverbindet, hat er seinen Job nicht gemacht. Denn das Prozedere ist klar: Wer sich bewerben will, muss seine Unterlagen einreichen. Basta!

Es gibt aber Möglichkeiten, trotzdem an den Wachhunden vorbeizukommen. Dazu braucht es drei Dinge: Sie müssen sympathisch rüberkommen, sonst schenkt Ihnen niemand seine Zeit. Dann brauchen Sie eine gesunde Portion Selbstbewusstsein und eine ordentliche Ladung Hartnäckigkeit. Wie viel von jeder Zutat nötig ist, entscheiden Sie je nach Situation.

Stufe eins: brauner Gürtel

Sie rufen in der Zentrale an und stellen Ihre Frage ganz direkt:

„Zentrale SchmidtMaier AG, Hoffmann, guten Tag."

„Guten Tag Frau Hoffmann, meine Name ist Peter Müller. Frau Hoffmann, ich versuche Dr. Schneider zu erreichen. Können Sie mir sagen, welche Durchwahl er hat?

„Ah, die dürfen wir nicht rausgeben …"

„Doch, mir schon …"

Dieser einfache Satz funktioniert erstaunlich oft – wenn Sie vorher eine persönliche Beziehung zur Empfangsdame aufgebaut haben. Eine Alternative zu dieser Technik:

„Wie ist die Durchwahl von Herrn Dr. Schneider?"

„Tut mir leid. Die geben wir nicht heraus."

„Sind Sie dann so gut und verbinden mich! Mein Name ist Müller, Peter Müller."

Der Name am Satzende ist nur dazu da, um in der Stimme und im Ton Druck zu machen und klarzustellen: Sie drücken eine Aufforderung aus, keine Bitte. Sie müssen einfach absolut überzeugend und selbstsicher sein.

Auch das funktioniert sehr oft – vorausgesetzt, Sie lassen sich von der Absage nicht aus dem Konzept bringen und reagieren schnell mit der Aufforderung. Noch 20 Prozentpunkte mehr erzielen Sie, wenn Sie auch nach der zweiten Ablehnung insistieren: „Wieso? Ist Herr Dr. Schneider heute nicht im Haus?"

Wenn Sie selbstsicher sind und auch klingen, folgt prompt die Antwort: „Doch. Einen Moment bitte, ich stell Sie durch."

EXTRA-TIPP VON DIRK KREUTER

Auf keinen Fall lassen Sie im Gespräch mit dem Empfang oder dem Vorzimmer die Katze aus dem Sack. Sobald Sie sagen: „Ich bin Absolvent und suche einen Job als Berufseinsteiger", haben Sie verloren. Dann sind Ihre Gesprächspartner wieder im Gleis und speisen Sie ab mit: „Schicken Sie bitte Ihre Unterlagen" oder „Ich verbinde Sie mit der Personalabteilung".

Wenn Sie auf hartnäckigen Widerstand stoßen, hilft folgender Hinweis: „Es geht um mein Angebot. Sind Sie so gut und verbinden mich! Mein Name ist Müller, Peter Müller."

Die Assistentin versteht: Es ist ein Lieferant, es liegt bereits ein Angebot vor. Das trifft zwar nicht direkt ins Schwarze, ist aber auch nicht falsch. Verkäufer nennen das „die erweiterte Wahrheit". Denn es geht ja wirklich um ein Angebot. Das Angebot, Ihre Arbeitskraft ganz in den Dienst des Unternehmens zu stellen.

Wenn Sie meinen, dass das, was Sie machen, schon hartnäckig ist, dann träumen Sie. Echte Profis gehen noch viel weiter.

Stufe zwei: schwarzer Gürtel

Was tun, wenn die Dame am Empfang fragt: „Ja, liegt uns da denn schon ein Angebot vor?"

Dann machen Sie Druck: „Frau Hoffmann, *genau darum* rufe ich an. Würden Sie mich also bitte durchstellen."

Ihr Ton ist schon ein wenig gereizt, es schwingt ganz deutlich mit: Hallo Mädchen, halt mich nicht auf. Stell mich duuuurch ...

Wenn man Sie immer noch nicht mit Dr. Schneider verbinden will und wissen will, worum es denn genau geht, ziehen Sie die Schraube eben noch ein wenig stärker an. Und provozieren das ungute Gefühl, das jeder Mensch hat, wenn er zugeben muss, etwas nicht zu wissen. So wie Ulrich Tukur im

deutschen Fernsehfilm „Gier“. Tukur spielt einen Anlagebetrüger, der mit einem Schneeballsystem eine Menge Leute über den Tisch zieht. Sein Trick: Neukunden fragt er im Erstgespräch: „Sagen Sie, haben Sie heute schon efibriert?“ Die Reaktion ist immer die gleiche: Die Leute tun so, als wüssten sie, worum es geht. Und sind lammfromm.

Sich nicht als unwissend outen wollen: Das funktioniert auch bei Vorstandsassistentinnen und Empfangsmitarbeitern. Weil ihnen Nachfragen peinlich ist, stellen sie Sie durch.

Formulieren Sie also Ihr Anliegen so komplex wie irgend möglich: „Es geht um den Einsatz von SEO- und SEA-Kampagnen in Verbindung mit Social Media und Web 3.0.“

Oder: „Es geht um die Pandemieprävention der Schweinegrippe im Produktionsprozess.“

Oder: „Es geht um die SixSigma BlackBelt-Expertise im Management von SOA-Projekten.“

Nur die wenigsten sind mutig genug, an dieser Stelle noch einmal nachzuhaken. Sollten sie das tatsächlich tun, wiederholen Sie den Satz noch einmal ganz langsam, in genervtem Ton, nach dem Motto: Mann, ist der doof! Damit haben Sie auch noch den Rest geschafft. Wer hier nicht einknickt, ist aus purem Granit. Und das ist sehr, sehr selten.

Moment, Moment. Aber so etwas tut man doch nicht! Doch. Tut man. Top-Verkäufer fahren genau mit diesen Methoden ihre Erfolge ein. Zum Besten beider Seiten: Kann der Empfang wissen, dass das CRM-Programm, das der Verkäufer dem Entscheider vorstellen will, dem Unternehmen Millionen Euro einspart im Vergleich zu dem, das die Finanzabteilung durchdrücken will? Nur in der Bewerber-Landschaft ist so ein Vorgehen vollkommen unüblich. Umso besser für Sie. Denn je unvorbereiteter Ihre Gesprächspartner auf diese Methoden sind, desto mehr Erfolg werden Sie bei Ihren Bemühungen um Ihren Traumjob haben.

EXTRA-TIPP VON CHRISTOPHER FUNK

Wenn Sie Entscheider kontaktieren wollen, ist eines von größter Wichtigkeit: keine falsche Bescheidenheit! Natürlich wollen Sie nicht aufdringlich rüberkom-

men. Dass das stört, ist Ihnen schon als Kind beigebracht worden. Aber Ihre innere Einstellung muss ganz klar sein: Es ist nicht aufdringlich, es ist notwendig und hilft dem Unternehmen, Zeit und Geld zu sparen. Sie haben keinen Grund, sich schlecht zu fühlen. Sie haben ein Angebot und müssen vom Entscheider erfahren, ob es zum Unternehmen passt oder nicht. Niemand anders kann das wissen und beurteilen.

Wenn der Weg am Drachen nicht vorbei führt ...

… nehmen Sie einen anderen. Schauen Sie im Impressum der Webseite des Unternehmens, welche Durchwahl zum Beispiel die Öffentlichkeitsarbeit hat. Statt der Null für die Zentrale eine zweistellige Ziffer? Oder eine vierstellige? Jetzt kennen Sie das Muster. Rufen Sie also irgendeine Nummer im Unternehmen an. Kann sein, dass Sie in der Poststelle landen oder in der Reklamationsabteilung. Egal.

Da meldet sich also beispielsweise ein Herr Mayer: „Schönen guten Tag, Herr Mayer. Mein Name ist Müller, Peter Müller. Ich weiß jetzt gar nicht, ob ich bei Ihnen richtig bin, ich wollte eigentlich zu Herrn Dr. Schneider in den Bereich Forschung und Entwicklung."

„Da sind Sie hier völlig falsch, hier ist die Buchhaltung."

„Welche Durchwahl hat denn der Herr Dr. Schneider? … ja, ich warte … 4530 – ah, prima. Sind Sie so gut, dass Sie mich durchstellen! Müller ist mein Name, Peter Müller."

„Einen Moment, bitte."

Und schon sind Sie am Ziel. Der Vorteil dieser Vorgehensweise gegenüber dem Anruf in der Zentrale: Sie bekommen in den meisten Fällen die Durchwahl, weil das erklärte Ziel von Sekretärinnen in der Abteilung ist, den eigenen Chef zu schützen – nicht den fremden.

Auch falls Sie von Herrn Mayer nicht direkt durchgestellt wurden: Immerhin haben Sie jetzt die Durchwahl. Dr. Schneider ist in direkter Reichweite. Sie müssen ihn nur noch kontaktieren. Bevor Sie ihn aber anrufen, atmen Sie noch einmal tief durch und überlegen sich genau, was Sie ihm sagen wollen. Und dann können Sie, um zu vermeiden, dass er aufs Sekretariat umgestellt

hat, immer noch nach 18 Uhr anrufen. Dann ist die Vorzimmerdame sicher nicht mehr im Haus.

Geschafft: Sie haben denjenigen, der über Ihre Einstellung entscheiden kann, am Apparat. Bis hierher war alles nur eine Aufwärmübung. Nun geht es um die Wurst.

Wie Sie den Entscheider dazu bringen, dass er Sie treffen will

Was also sagen Sie, wenn Sie den Entscheider am anderen Ende des Telefons haben? Wenn Ihnen klar ist, dass es sich um ein Verkaufsgespräch handelt, ist die Stoßrichtung schon vorgegeben. Würde ein Top-Verkäufer gleich mit der Tür ins Haus fallen mit „Ich will gerne 250 Schweinehälften verkaufen"? Natürlich nicht! Deshalb werden Sie auch nicht als Erstes sagen: „Ich möchte mich bei Ihnen als Entwicklungsingenieur bewerben." Nein, Ihr Ziel in diesem Erstgespräch ist ein ganz anderes: einen Termin für ein ausführliches Gespräch mit Dr. Schneider zu vereinbaren. Denn jetzt am Telefon, mit einem Entscheider, der völlig unvorbereitet ist und nur ein oder zwei Minuten Zeit hat, ist für alles andere kein Platz. Um Ihre Talente zu zeigen, brauchen Sie einen Termin. Und am Ende der ersten Minute Ihres Zwei-Minuten-Gesprächs stehen genau zwei Möglichkeiten. Entweder sagt Ihnen Dr. Schneider: „Haben wir schon, brauchen wir nicht, vielen Dank." Oder er hat angebissen: „Hmm, interessant. Kommen Sie doch mal in der nächsten Zeit bei uns in der Zentrale vorbei."

Direkt mit dem Entscheider sprechen: So kommt es am schnellsten zur Win-win-Situation. Sie zeigen Ihrem potenziellen Chef, was in Ihnen steckt, und bieten ihm so die beste Entscheidungsgrundlage. Indem Sie den direkten Kontakt zum Entscheider herstellen, tun Sie also nicht nur sich, sondern auch dem Unternehmen einen Gefallen.