

BEWERBUNG

«Bewerbung ist Werbung» – das stimmt. Aber die meisten ziehen die falsche Schlussfolgerung daraus.

Wer sich wie ein Produkt anpreist, greift zu überholten Verkaufstricks. Arbeitgeber wollen sicherstellen, dass sich ihr Einsatz lohnt – mit Fakten, nicht mit Floskeln. Die Entscheidung fällt rational, auf Basis belastbarer Argumente. Bei hochqualifizierten Bewerbenden erinnert die Situation sogar an ein Joint Venture: Beide Seiten prüfen, ob die Zusammenarbeit zur eigenen strategischen Ausrichtung passt – ein Austausch auf Augenhöhe, vorausgesetzt, Bewerbende sehen sich als Unternehmerin oder Unternehmer in eigener Sache.

Bewerbung ist zudem ein Prozess – kein einmaliger Akt. Rekrutierungsprozesse verlaufen strukturiert und schrittweise. Das sollte auch für die Bewerbung gelten. Jede Phase verfolgt ein eigenes Ziel: Der Lebenslauf soll zu einem Gespräch einladen – nicht mehr, aber auch nicht weniger. Soft Skills und persönliche Stärken gehören ins Gespräch, nicht in den CV. Eine Zusage ist erst am Ende sinnvoll – wenn alle Informationen auf dem Tisch liegen.

Dieses prozessorientierte Vorgehen verleiht Bewerbenden innere Ruhe und Souveränität.

Artikel zur Bewerbung (sämtliche Artikel)

- Wie Recruiter Ihre Bewerbungsunterlagen lesen – ja, sie lesen noch!
- Bewerbung und Rekrutierung – eine Kunst!