

BEWERBUNG

Vom Produktverkauf zum Investitionsgespräch

Der oft bemühte Vergleich «Bewerbung ist Werbung» führt leicht in die Irre. Wer sich in den Unterlagen oder im Gespräch wie ein Produkt anpreist, greift zu überholten Verkaufstricks. Bewerbung ist stattdessen ein Investitionsangebot. Arbeitgeber wollen sicherstellen, dass sich ihr Einsatz lohnt – mit Fakten, nicht mit Floskeln. Deshalb ist das passendere Bild jenes des Investitionsverkaufs: Die Entscheidung fällt rational, auf Basis belastbarer Argumente.

Gerade 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 ein Prozess – nicht ein einmaliger Akt

Rekrutierungsprozesse verlaufen strukturiert 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 ins Dokument. Und eine Zusage ist erst am Ende sinnvoll – wenn alle Informationen auf dem Tisch liegen. Dieses prozessorientierte Vorgehen verleiht Bewerbenden innere Ruhe und Souveränität.