

## 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-Untergeordnet, 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 abspesen 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.“