



Bewerbungs- und Karriereberatung

Die richtige Traumjob-Strategie

Viele glauben immer noch, den Traumjob findet man im Dreierschritt:

1. Stellenanzeigen lesen,
2. Bewerbungsunterlagen losschicken und
3. Vorstellungsgespräche führen.

Doch zur erfolgreichen Suche gehört heute einiges mehr. Der Schlüssel zum Erfolg einer Bewerbung liegt in der **richtigen Bewerbungsstrategie**.

Zunächst gilt es, die eigenen Stärken und Schwächen genau zu analysieren. Erst wenn Sie Ihre eigenen Potenziale kennen, sollten Sie die nächsten Schritte wie eine gründliche Recherche und möglicherweise die Formulierung eines Stellengesuches einleiten. Der richtige Einsatz des Telefons sowie das Nutzen eventuell vorhandener Kontakte vervollständigen Ihre Karten bei der richtigen Bewerbungsstrategie.

- I. **Selbstanalyse**
- II. **Recherche**
- III. **Stellengesuch**
- IV. **Networking**
- V. **Mit dem Telefon zum Erfolg**

I. Selbstanalyse

Sie wollen einen Job, der zu Ihren besonderen Fähigkeiten und Ihrer Persönlichkeit passt? Klar!

Es ist nicht immer leicht, die Frage nach den eigenen Fähigkeiten, Stärken, Wünschen und Zielen zu beantworten. Leider scheitern viele Bewerber bereits bei diesen wichtigen Fragen.

Die fünf W-Fragen können Ihnen dabei als Leitfaden dienen:

- Wer bin ich?**
- Was kann ich?**
- Was will ich?**
- Was ist möglich?**
- Wo möchte ich arbeiten?**

Was nicht Wert ist aufgeschrieben zu werden, ist es auch nicht Wert in einem Vorstellungsgespräch gesagt zu werden. Beantworten Sie für sich selbst diese Fragen schriftlich und lernen Sie, diese Fragen ohne Unterbrechung in klaren kurzen Sätzen zu beantworten.

Wer bin ich? Was kann ich?

Ihnen fällt keine klare Antwort für Ihre Checkliste ein?

Ein paar Anhaltspunkte helfen Ihnen bei der Suche nach dem richtigen Job. Welche Fähigkeiten haben Sie aufgrund Ihrer Ausbildung und beruflichen Erfahrung, aber auch aufgrund sonstiger Interessen?

Listen Sie auch Fremdsprachen- und Computer-Kenntnisse auf. Überlegen Sie, was Sie bisher gerne gemacht haben und wann Sie Schwierigkeiten hatten.

Welche Aufgabe geht Ihnen besonders leicht von der Hand? Schnitt? Farbe? Verkauf?

Welche beruflichen Erfolge können Sie vorweisen? Shows? Veranstaltungen? Ein großer Kundenstamm? Eine hohe Auslastung bei Ihren Terminen?

Ein Saloninhaber wird sich besonders für diese Punkte interessieren. Schließlich macht er sich berechnete Hoffnungen, dass Sie auch für ihn künftig tolle Erfolge bringen. Die Mühe der Beantwortung und das Lernen zahlen sich aus. Denn erst jetzt können Sie Ihrem potenziellen Arbeitgeber überzeugend vermitteln, was Sie anzubieten haben und warum genau Sie Die oder Der Richtige für diesen Job sind.

Und diese Frage – **warum Sie?** - wird kommen.

Was wollen Sie wirklich?

Viele Bewerbungen leiden darunter, dass die Absender ihr eigentliches Anliegen nicht ausreichend formulieren können:

Eine Formulierung wie "Ich bin der/die Richtige für den Job!" ist viel zu billig.

Um diese Aussage vermitteln zu können, müssen Sie zunächst einmal selbst davon überzeugt sein, dass die beworbene Position Ihnen liegt. Haben Sie schon einmal eine Stellenanzeige gelesen, auf die Sie sich nicht beworben haben, obwohl die Beschreibung genau Ihren Vorstellungen entsprach? Vielleicht weil Sie mit Ihren bisherigen Qualifikationen keine Chance auf einen Erfolg sahen? Oder haben Sie sich im umgekehrten Fall schon auf Stellen beworben, die Ihren Neigungen nicht unbedingt entsprechen, die aber von interessanten Firmen in der Umgebung angeboten wurden und dem nahe liegen, was Sie gerade auch schon tun?

Gehen Sie doch einmal anders vor: Unabhängig von aktuellen Angeboten und ohne den Zwang, all Ihre Zusatzqualifikationen in der Betrachtung unterzubringen, fragen Sie sich, wie Ihr Berufsweg in der Friseurbranche idealerweise verlaufen sollte. Was wollen Sie wirklich machen? Und welches Ziel peilen Sie mittel- oder gar langfristig an? Welcher Arbeitgeber könnte für Ihre Ziele der „Richtige“ sein?

Was ist Ihnen möglich?

Nachdem Sie sich nun sowohl über Ihre Stärken und Schwächen als auch Ihre Wünsche und Ziele klar geworden sind, notieren Sie alle Voraussetzungen, die Ihrer Meinung nach für die Besetzung Ihrer Wunsch-Stelle notwendig wären. Beziehen Sie neben den erforderlichen Fachkenntnissen und Erfahrungen auch die persönlichen Fähigkeiten (so genannte Soft Skills) mit ein.

Stellen Sie dieser Beschreibung jetzt Ihre eigenen Stärken und Schwächen gegenüber. Erfüllen Sie die Anforderungen? Prüfen Sie anhand der "Checkliste - Stärken und Schwächen", wie fit Sie sich für den Job fühlen.

Wenn sich Anforderungen und die Einschätzung Ihrer Fähigkeiten weitgehend decken, können Sie sich gut gewappnet für die weiteren Schritte Ihrer Bewerbung fühlen. Haben Sie Defizite erkannt? Dann wissen Sie jetzt, wie Sie zielgerichtet an sich arbeiten können.

Merke! Alles, was Du in Deinem Leben für Deine Ausbildung getan hast, ist wichtig! Lorbeeren werden immer später geerntet!

Ein praktischer Tipp vom Friseurjobagent:

Damit Sie trotz Aufregung sicher im Vorstellungsgespräch wirken, sollten Sie im Vorfeld diese Fragen schriftlich beantworten und lernen, diese Fragen ohne Unterbrechung in klaren kurzen Sätzen zu beantworten.

Wo möchte ich arbeiten?

8 Stunden täglich werden Sie in den kommenden Monaten und Jahren in diesem Betrieb verbringen. Um einem permanenten Frust und der dadurch entstehenden negativen Energie, die sich zwangsläufig auf Arbeitseinsatz und Privatleben auswirken, entgegen zu wirken, sollten Sie sich auch hier einige Gedanken machen.

- Auf was lege ich bei meiner Arbeit besonderen Wert?
- Welche Atmosphäre macht mir das Arbeiten leicht?
- Bei welcher Art von Betrieb möchte ich gerne arbeiten? Mit viel Zeit und hohem Anspruch – beim Promifriseur? Oder in einem Geschäft mit lauter Musik, viel Rummel, vielen Leuten - also eher in einem Szeneladen?
- Gehen Sie in die Stadt und schauen Sie sich beim nächsten Bummel einfach verschiedene Läden an. Sie merken schnell, in welche Richtung es Sie zieht.

Dauerhaft müssen Sie sich in einem neuen Betrieb auch wohl fühlen. Sie müssen sich genauso für den Betrieb entscheiden, wie Ihr neuer Chef sich für Sie!

II. Recherche – Jobsuche

Wie finde ich meine Stelle
Jobangebote richtig lesen
Informationen über Arbeitgeber

Wie finde ich die richtige Stelle?

Sie wissen nun genau, was Sie wollen, und jetzt heißt es nur noch die passende Stelle finden. Aber wo? Halten Sie regelmäßig in der Online-Jobbörse und der Tageszeitung Ausschau nach passenden Angeboten. Wo Sie die richtigen Anzeigen für sich finden - ob in Ihrer lokalen Tageszeitung, bei www.friseurjobagent.at oder Fachzeitschriften - sollten Sie vorab klären.

Eine preiswertere Alternative ist das Internet. Nicht lange suchen oder viel Blättern: Stellensuche im Internet ist superbequem und kostet nicht viel. Auf den Friseurjobagent.de Seiten etwa haben Sie per Suchfunktion schnellen und bequemen Zugriff auf das für Sie passende Stellenangebot.

Daneben lohnt es sich auch unternehmenseigene Jobbörsen zu durchforsten - zumindest, wenn Sie Ihren Wunsch-Arbeitgeber bereits ins Auge gefasst haben.

Vergessen Sie aber nicht: Entscheidend für Ihren beruflichen Erfolg ist nicht der gute Name eines Betriebes, sondern, ob das Unternehmen den richtigen Rahmen für Ihr Vorhaben bietet. Besorgen Sie sich Firmen-Informationen aus den Fachzeitschriften ([Overhead](#), [Der Österreichische Friseur](#), [Top Hair](#)) oder dem Internet, und prüfen Sie, wo Sie gut aufgehoben wären.

Testen Sie die Beschreibungen auch im Hinblick auf Ihre beruflichen Ziele: Würde Sie eine Einstellung bei dem jeweiligen Unternehmen wirklich weiterbringen und Ihnen Perspektiven eröffnen oder nur Ihren Status quo zementieren?

Stellenanzeigen "richtig" lesen

In Stellenanzeigen wird meistens das optimale Bewerberprofil beschrieben. Da "Superfriseur" oder "Superstylistin" auf dem Arbeitsmarkt jedoch eher selten zu finden sind, kann als Faustregel gelten, dass ein Angebot für Sie in Frage kommt, wenn Sie wenigstens zu 60 Prozent die gestellten Anforderungen erfüllen.

Mit einer genaueren Analyse einer Stellenanzeige nach "Muss-" und "Kann-"-Anforderungen können Sie Ihre Chancen noch besser einschätzen.

Es ist etwas anderes, ob ein Betrieb sich einen Mitarbeiter mit guten Haarfärbekennnissen wünscht, weil das heute allgemein erwartet wird, oder ob ein internationales Unternehmen die Beherrschung der englischen Sprache in Wort und Schrift zwingend vorschreibt.

Sollte Ihre Erfahrung im Thema [Haarfarbe](#) über die Jahre etwas gelitten haben, kann im ersten Fall unter Umständen schon die Anmeldung zu einem Refresh-Kurs ausreichend sein, im zweiten Fall, der Sprache, dagegen sicherlich nicht.

Werden Erfahrungen mit einer bestimmten Arbeitstechnik: Schnitt, Farbe, Software und Verkauf gefordert, die Sie nicht vorweisen können, kann oft der Verweis auf Ihre Routine in verwandten Anwendungen deutlich machen, dass Sie sich in Kürze einarbeiten können.

Dies dürfte bei neue Arbeitstechniken oder Salon-Kassensystemen in der Regel kein Problem sein, wenn jedoch eine 3-jährige Erfahrung im Bereich Ausbildung vorausgesetzt wird, kommen Sie mit dieser Methode kaum weiter. Das klingt kompliziert, aber meistens lässt sich anhand der Formulierung im Anzeigentext schon erkennen, ob Ihre Bewerbung auch ohne die geforderten Kenntnisse aussichtsreich ist.

Information über Arbeitgeber

Sie wissen bereits genau, bei wem Sie sich bewerben wollen? Dann ist Ihr erster Schritt dennoch die **Recherche**. Denn Sie müssen Ihren potenziellen Arbeitgeber überzeugen, dass gerade Sie seine Bedürfnisse besonders gut erkannt haben und optimal befriedigen können. Das bedeutet für Sie, Sie müssen möglichst viele Informationen über Ihren künftigen Arbeitgeber zusammentragen.

Blättern Sie im Branchenfernsprechbuch und in Fachzeitschriften in denen Informationen über Unternehmen zu finden sind. Lesen Sie Fachzeitschriften, Tages- und Wochenzeitungen. Und nicht nur den Anzeigenteil - gerade die Wirtschaftsberichterstattung ist interessant, z.B. wenn ein **Unternehmen oder eine Franchise** expandiert, im Umbruch ist, Filialen eröffnet, etc. Haben Sie einen konkreten Friseursalon im Auge, empfiehlt es sich, telefonisch Kontakt aufzunehmen.

Und natürlich bietet sich das Internet auch in diesem Fall als Recherchequelle an. Gehen Sie in die Suche bei **Friseurjobagent.de**, wo Sie übersichtlich gegliedert die wichtigsten Informationen zu einem ausgeschriebenen Job bekommen. Auch kann ein Salonfinder im Internet weiterhelfen. Dort stellen sich moderne Friseursalons vor.

Darüber hinaus informieren viele Unternehmen über neue Projekte, Firmenphilosophie oder Mitarbeiterzahlen auf ihrer eigenen Homepage. Häufig können Sie hier bereits einen ersten Eindruck von den möglichen Kollegen gewinnen. Denn: **Viele Teams stellen sich auf einer eigenen Website mit Foto vor.**

Ein besonderer Tipp: Verrät die Homepage nichts über mögliche Standorte des Haarkosmetik Unternehmens im Ausland, versuchen Sie es einfach mit einem anderen Länderkürzel am Ende der Webadresse - etwa .com für die USA, .it für Italien oder .co.uk für Großbritannien.

III. Stellengesuch

Wenn Sie selbst ein Stellengesuch veröffentlichen, signalisieren Sie Leistungsbereitschaft und Motivation. Umso mehr überrascht es, dass die meisten Stellengesuche eintönig, geradezu langweilig und wenig aussagekräftig formuliert sind.

Das, was Sie Ihren potenziellen Arbeitgebern in der Zeitung und auch im Internet anbieten, bleibt oft farblos und austauschbar. Folglich löst die Anzeige bei den meisten Saloninhabern und Personalentscheidern eher Achselzucken aus, als den Wunsch, mit dem Inserenten Kontakt aufzunehmen.

Ihr Text sollte folgende Angaben enthalten:

eine präzise Angabe, welche Position Sie suchen
Ihre wichtigsten fachlichen Qualifikationen
Ihre beruflichen Erfolge
Ihr Alter und Geschlecht
ggf. eine Angabe zu Ihrer Mobilität

Kostenlos haben Sie es, wenn Sie Ihr Stellengesuch bei Friseurjobagent.de hinterlegen. Mit Hilfe von einem Formular werden Sie gewiss keine Ihrer Qualifikationen vergessen, die Sie jederzeit ergänzen können.

IV. Networking – Kontakte knüpfen

Auf dem heutigen Arbeitsmarkt, wo sich viele kompetente Friseurinnen und Friseure um jede einzelne interessante freie Stelle bewerben, kann niemand mehr aufs Kontakte-Knüpfen, verzichten.

Wussten Sie, dass nahezu 80% aller Jobs vergeben werden, ohne jemals offiziell ausgeschrieben zu sein?

Durch gute Beziehungen vergrößern sich Ihre Erfolgsaussichten bei der Arbeits- bzw. Ausbildungsplatzsuche. Schließlich werden die meisten freien Stellen durch die Vermittlung von Bekannten besetzt und nicht etwa - wie viele meinen - über Stellenanzeigen. Nichts ist Erfolg versprechender als "**Vitamin B**" (= Beziehungen). Ihre Chancen stehen also äußerst gut, wenn Sie eine der maßgebenden Personen Ihres Wunschernehmens kennen oder jemanden kennen, der jemanden kennt, der jemanden kennt. Gehen Sie offen auf Menschen und potentielle Arbeitgeber zu. Ihre Nervosität wird man Ihnen nicht ansehen, sondern Ihr Engagement wertschätzen.

Die persönliche Empfehlung setzt natürlich voraus, dass Sie mit Leuten bekannt sind, die auch einflussreich sind. Verfügen Sie noch nicht über solche Beziehungen, dann starten Sie noch heute diese zu knüpfen - z.B. durch Verwandte, Bekannte, Freunde etc. Überlegen Sie, wen Sie ansprechen könnten. Am besten stellen Sie eine Liste zusammen - idealerweise sofort. Finden Sie 30 Namen/Ansprechpartner, die auf diese Liste gehören. Haben Sie auch an entfernte Verwandte gedacht, an Freunde von Freunden, Ex-Kolleginnen, Ausbilder, Eltern von Klassenkameraden Ihrer Kinder, Nachbarschaft, Steuerberater etc.? Einige der von Ihnen aufgeschriebenen Leute werden Sie ohnehin regelmäßig treffen. Diese fragen Sie am besten persönlich, ob sie Ihnen behilflich sein können, Kontakte zu knüpfen.

Was tun, wenn Sie keiner empfiehlt?

Ganz einfach: Dann empfehlen Sie sich selbst: **Besuchen Sie Friseur-Fachmessen, Weiterbildungsseminare bei Haarkosmetik-Unternehmen, Tagungen, Vorträge der Friseur-Innungen** und versuchen Sie, ins Gespräch zu kommen. Ihre Mission lautet: Knüpfen Sie ein möglichst großes Netz aus Kontakten.

Im Laufe der Zeit werden so viele Informationen zusammengetragen, dass Sie sich unmöglich alles merken können. Versäumen Sie es daher nicht, rechtzeitig mit der Anlage einer Kartei anzufangen.

Schreiben Sie Namen, Adressen, Telefonnummern, Arbeitgeber und Bekannte Ihrer Kontaktpersonen auf. Wenn Sie dann mal auf Jobsuche sind, lohnt sich der Kontakt mit jedem einzelnen.

V. Mit dem Telefon zum Erfolg

Die meisten Bewerberinnen und Bewerber unterschätzen die Chancen, die der gezielte Einsatz des Telefons in ihrem Bewerbungsvorhaben birgt. Lediglich zehn Prozent greifen während der Arbeits- und Ausbildungsplatzsuche zum Hörer. Ein schwerwiegender Fehler. Denn das Telefon kann in fünf unterschiedlichen Phasen Ihre Bewerbungsstrategie optimieren.

1. Informationen sammeln - das Telefon als Recherche-Instrument

Salon: Rufen Sie im Salon an, lassen Sie sich eine Broschüre zusenden und erfragen Sie die Namen der Inhaber und des Salonleiters.

Unternehmen: Rufen Sie die Öffentlichkeitsabteilung des Unternehmens an. Lassen Sie sich eine Selbstdarstellung der Firma, eine Pressemappe oder ähnliche Unterlagen zusenden. Bei großen Unternehmen gibt es Broschüren und Mitarbeiterzeitungen für einzelne Geschäftsbereiche.

2. Bedarfsnachfrage - erster Kontakt per Telefon

Bevor Sie Ihre Bewerbungsunterlagen einsenden, sollten Sie bei dem in der Job-Anzeige genannten Ansprechpartner anrufen bzw. bei Initiativbewerbungen herausfinden, an wen Sie sich wenden können.

Ziel dieses Anrufs: Interesse zu wecken und den Personalentscheider neugierig auf Ihre Bewerbungsunterlagen zu machen.

3. Nachfragen

Wenn Sie nach dem Versand Ihrer Bewerbung längere Zeit (2-3 Wochen) keine Information von dem Unternehmen erhalten haben, können Sie telefonisch nachfragen. Fragen Sie sehr freundlich, selbstverständlich nicht vorwurfsvoll nach, wie der Stand der Bewerberauswahl ist.

4. Kontakt halten

Belassen Sie es nicht dabei, lediglich einmal bei Ihrem Wunscharbeitgeber anzurufen. Unterstreichen Sie Ihr Interesse, indem Sie am Ball bleiben und immer mal wieder nachfragen - natürlich nicht täglich, Sie wollen ja keinem auf die Nerven gehen.

Aber in Abständen von zwei Wochen können Sie sich regelmäßig melden.

5. Nach einer Absage

Wenn Sie z.B. nach einem Vorstellungsgespräch eine Absage erhalten, dürfen Sie sich telefonisch ruhig nach den Gründen erkundigen - möglichst sachlich und nicht beleidigt, auch wenn's schwer fällt. Fragen Sie nach einem persönlichen Tipp, den man Ihnen für Ihre weiteren Bewerbungen mit auf den Weg geben kann.

6. Ihre Vorbereitung auf das Telefongespräch VORAB

Für die erste Kontaktaufnahme mit Ihrem potentiellen Arbeitgeber sollten Sie so gut wie möglich vorbereitet sein. Zeigen Sie sich im Telefonat gut informiert. Sammeln Sie vorab wichtige Unternehmensinformationen. Besuchen Sie die Homepage des Salons, schlagen Sie in Fachzeitschriften nach.

Idealerweise haben Sie bereits einen Entwurf Ihrer schriftlichen Bewerbung mit Lebenslauf vor sich liegen. Behalten Sie Ihre Unterlagen während des Telefonates im Auge. Halten Sie sich an Ihren eigenen Lebenslauf. Außerdem sollten Sie einen Notizzettel parat haben, auf dem Ihre Fragen übersichtlich aufgeführt sind (Natürlich sollten Sie auch einen Stift in Reichweite wissen, um die Antworten zu notieren). Beachten Sie bitte, dass Ihre Unterlagen nur als Gedächtnisstütze dienen sollen; die Fragen und Antworten zu Ihren Qualifikationen und zu Ihrem Lebenslauf müssen Sie weitgehend verinnerlicht haben. Ihre Unterlagen sollen Ihnen nur helfen sich auf das Gespräch zu konzentrieren. Während des Telefonats dürfen Sie Fragen nach Ihren beruflichen Zielen oder nach Ihrer Qualifikation für den Job nicht mehr in Verlegenheit bringen.

Suchen Sie sich einen geeigneten Moment für den Anruf aus. Sie sollten nicht gerade abgehetzt, erschöpft oder todmüde sein, wenn Sie Ihre berufliche Zukunft besprechen.

Sollten Sie im Unternehmen einen ungünstigen Moment erwischt haben, vereinbaren Sie besser einen neuen Termin, als Ihr wichtiges Anliegen einer unpassenden Situation unterzuordnen. Lassen Sie sich nicht zu einem kurzen Gespräch verleiten auch wenn es Ihnen auf der Seele brennt. Der erste Eindruck entscheidet auch am Telefon und bestimmt über Ihre Chancen. Der Zeitpunkt für ein Telefonat sollte immer „IDEAL“ sein.

Am Telefon haben Sie nur Ihre Stimme, um zu überzeugen! Sicher gelingt eine konzentrierte und motivierte Darstellung besser, wenn sie beim Telefonieren stehen oder herumlaufen. Überlegen Sie, welches die beste Methode für Sie ist.

Kleiner Tipp: Ziehen Sie sich für ein Bewerbungstelefonat (fast) an wie für ein Vorstellungsgespräch. Denn Ihr Äußeres hat Einfluss darauf, wie Sie am anderen Ende der Leitung wirken. Ein kleiner Spiegel auf dem Tisch vor Ihnen hilft Ihnen Ihre Mimik und das Lächeln während des Interviews zu kontrollieren.

7. Das erste Telefonat mit dem Unternehmen

Die Themen und Fragen, die in einem solchen Telefonat auf Sie zukommen sind in der Regel die gleichen, die für Ihr Anschreiben und das Vorstellungsgespräch relevant werden. Wenn Sie sich gut vorbereitet haben, dürften Sie sich sicher genug fühlen, die entsprechenden Antworten schnell und logisch zu beantworten. Halten Sie keine langen Monologe, sondern sprechen Sie klar und in jeweils wenigen Sätzen. Konzentrieren Sie sich dabei auf das Wichtige, und langweilen Sie Ihren Gesprächspartner nicht mit irgendwelchen Schulungen, die keinen unmittelbaren Bezug zu der angebotenen Tätigkeit haben. Stellen Sie die Fragen zum Job und zur Firma, die Ihnen wichtig sind.

Achten Sie bei den Antworten auf eventuelle Schlüsselbegriffe, die Ihnen Aufschlüsse über die Kultur (Stimmung) und das Image eines Salons geben könnten. Die geschickte Anwendung dieser Begriffe durch Sie selbst kann Ihnen im Vorstellungsgespräch helfen.

Wenn Sie alle Antworten haben, die Sie brauchen, und das Gefühl hegen, auch Ihr Gesprächspartner habe keine weiteren Fragen mehr, beenden Sie ruhig das Telefonat aus Eigeninitiative. **Sagen Sie, dass Sie gern Ihre Bewerbungsunterlagen** zuschicken möchten, und bedanken Sie sich für die gewährte Aufmerksamkeit und die erteilten Auskünfte.

Wenn Ihr Interview gut verlaufen ist und Sie am Ende des Telefonates die Bitte erhalten haben, Ihre Unterlagen einzusenden, sollten Sie Ihrer Bewerbungsmappe umgehend versenden. 14 Tage später ist das Interesse an Ihnen schon wieder etwas abgekühlt, denn es würde mangelndes Engagement demonstrieren.