

**10 Verkaufstexter-Tipps
für clevere
Bewerbungsschreiben**

Dr. Angela Degand MA
Fachlektorat, Korrektorat und Text
www.optimierte-texte.de
info@optimierte-texte.de
0170 7452123

Inhalt

Warum Verkaufstexter-Wissen ein Geheimtipp für Bewerbungen ist	3
Tipp 1: Machen Sie eine kleine Fantasiereise	3
Tipp 2: Klären Sie 3 Fragen, bevor Sie mit dem Schreiben loslegen	4
Tipp 3: Ein Konzept macht fast alles leichter	4
Tipp 4: So kriegen Sie die Einladung zum ‚Verkaufsgespräch‘ für Ihr Know-how	4
Tipp 5: Mit einem clever formulierten Einstieg Aufmerksamkeit gewinnen	5
Tipp 6: Auch beim Verkauf Ihres Know-how gilt: Nur der Nutzen zählt	5
Tipp 7: Ihre Erfolgsbilanz – sie ist wertvoller, als Sie denken.....	6
Tipp 8: Zu den Verkaufsunterlagen für Ihr Know-how gehört der passende Lebenslauf	6
Tipp 9: Setzen Sie Ihre Testimonials wirkungsvoll ein.....	7
Tipp 10: Umschiffen Sie die Fettnäpfchen auf der Zielgerade	7
Zu guter Letzt:	7

Warum Verkaufstexter-Wissen ein Geheimtipp für Bewerbungen ist

Vor einigen Monaten suchte meine Freundin Lisa, die gerade ihren Master in BWL in der Tasche hatte, dringend einen Job. Als Meisterin von Copy-and-paste schrieb sie wie am Fließband Bewerbungen. Die Absagen stapelten sich. Ihre Stimmung ging in den Keller. Als sie mir ihren Frust erzählte, sagte ich: „Das kann nicht sein, du hast doch superviel zu bieten. Du musst dein Know-how nur richtig und geschickt verkaufen.“

„Mein Know-how verkaufen – nein, ich und verkaufen, das passt nicht zu mir“, war ihre erste Reaktion. „Doch“, sagte ich, „Deine Bewerbung als Verkaufstext zu schreiben bedeutet, die Welt mit den Augen des Kunden zu sehen. Das Verfassen eines überzeugenden Verkaufstextes ist nicht gleichzusetzen mit lautem, marktschreierischen Verkäuferverhalten. Kennzeichen eines professionellen Verkaufstextes ist eine ausgewogene Mischung aus Informationen zu einem Produkt oder einer Dienstleistung, die in angenehmer, verständlicher Sprache präsentiert werden. Hinzukommt eine Brise Psychologie, Diplomatie und Fingerspitzengefühl. Für den Erfolg der Bewerbung ist entscheidend, den Nutzen deines Kompetenz-Portfolios dem potenziellen Arbeitgeber klar zu kommunizieren. Und das Ganze gut verständlich und überzeugend.“

„Hast Du ein paar Tipps?“ fragte Lisa. „Klar – gerne erkläre ich dir, wie du mit Verkaufstexter-Wissen und mit Verkaufstexter-„Denke“ einen Bewerbungstext schreibst, der sofort die Aufmerksamkeit des Lesers/der Leserin findet.“

Die Tipps, die ich Lisa aus der Schatzkiste der Verkaufstexter gab, sind grundsätzlich für jede Art von Bewerbung einsetzbar und nützlich. Davon profitieren Sie, ganz gleich, ob Sie in den Beruf gerade erst einsteigen oder sich mit 45 plus und umfangreicher Berufserfahrung bewerben. Mit den folgenden 10 Tipps aus der Schatzkiste der Verkaufstexter machen Sie Ihr Bewerbungsschreiben zu einer überzeugenden Verkaufsunterlage für Ihr Kompetenz-Portfolio. So kommen Sie Ihrem Traumjob ein gutes Stück näher. Stimmen Sie sich zum Start ein bisschen auf die Denkweise eines Verkaufstexters ein.

Tipp 1: Machen Sie eine kleine Fantasiereise

Stellen Sie sich vor, Ihre Kompetenzen steht als Verkaufsangebot auf einer Ladentheke. Sie sind jeweils ansprechend in Gläsern verpackt. Jedes Glas trägt ein Etikett mit dem Inhalt. Das sind z. B. Ihre formalen Qualifikationen, Ihr Spezial- und Fachwissen, besondere Erfahrungen und Kontakte, Praktika, Branchenkontakte, Fremdsprachenkenntnisse usw.

Die Liste lässt sich leicht ergänzen, je nachdem, was Sie konkret anzubieten haben. Am besten machen Sie sich ein paar Notizen, denn die werden Sie später gebrauchen können. Wenn der Kunde/die Kundin den Laden betritt und das Angebot mit Ihren Kompetenzen sieht, ist schnell erkennbar, was für ihn/sie drin ist. Und das im wörtlichen wie im übertragenen Sinn.

Diese Fantasiereise ist nah an der Wirklichkeit. Wer eine Stelle sucht, bietet dem potenziellen Arbeitgeber sein Wissen, seine Fähigkeiten, Talente, Fertigkeiten, seine Arbeitskraft und Leistungsbereitschaft gegen Geld an. Genau genommen ist das Ziel jedes Bewerbers und jeder Bewerberin, seine/ihre Kompetenzen zu ‚verkaufen‘. Oder wollen Sie Ihren Traumjob für mau machen?

Alle Welt redet vom Bewerbungsschreiben. Tatsächlich ist ein Bewerbungsschreiben ein Verkaufstext für Ihre Kompetenzen. Weil Sie als Bewerber/Bewerberin Ihr Know-how ‚verkaufen‘ wollen ist, ist es spannend und hilfreich, Bewerben als Verkaufsprozess zu sehen.

Verkaufstexte und Bewerbungsschreiben haben mehr Gemeinsamkeiten, als Sie es auf den ersten Blick vermuten. Nicht ohne Grund wird davon gesprochen, dass sich ein erfolgreicher Bewerber/eine erfolgreiche Bewerberin gegenüber der Konkurrenz gut ‚verkauft‘ hat. Aber mit Verkaufstexter-Wissen einen Bewerbungstext zu schreiben, ist bislang eher unüblich. Warum eigentlich? Niemand kennt Ihre Kompetenzen, die Sie bei Ihrer Bewerbung verkaufen wollen, besser als Sie selbst.

Wenn Sie eine Verkaufsunterlage für Ihre Kompetenzen schreiben, profitieren Sie von den praxiserprobten Tipps und Tricks zum Formulieren verkaufstarker Texte. Sie werden feststellen: Es macht Spaß, dem potenziellen Arbeitgeber Ihr Know-how mit Verkaufstexter-‚Denke‘ zu präsentieren.

Tipp 2: Klären Sie 3 Fragen, bevor Sie mit dem Schreiben loslegen

Für den Verkaufstext Ihrer Kompetenzen sind Antworten auf 3 Fragen entscheidend:

1. Wer ist der Kunde/die Kundin für Ihr Know-how?
2. Welche Probleme hat er/sie?
3. Wie löst das Produkt oder die Dienstleistung die Probleme?

Um es kurz zu machen:

- Kunde/Kundin für Ihr Know-how sind die potenziellen, bei denen Sie sich bewerben.
- Anhaltspunkte für Herausforderungen des möglichen Arbeitgebers können Sie z. B. in einer Stellenanzeige finden. Aber auch durch eine Recherche im Internet, in Zeitungen, in Geschäftsberichten können Sie an weitere Informationen über die Situation bestimmter Branchen kommen.
- Der Problemlöser/die Problemlöserin: Das sind Sie mit Ihrem Know-how und Ihren Kompetenzen.

Tipp 3: Ein Konzept macht fast alles leichter

Bewerbungen schreiben kann anstrengend sein; kann, muss aber nicht. Es geht auch entspannter: Alle wichtigen Fakten für die schriftliche Präsentation Ihrer Kompetenzen halten Sie am besten in einem kleinen Konzept (digital oder auf Papier) fest. So haben Sie stets den Überblick, was noch zu erledigen ist.

Übrigens, der Verkaufstexter startet seine Arbeit immer mit einem Konzept. Darin notiert er alles Wesentliche zu seinem Kunden/seiner Kundin und zu dem, was verkauft werden soll. Auch Rechercheergebnisse zu möglichen Herausforderungen der Kunden sind darin festgehalten.

Tipp 4: So kriegen Sie die Einladung zum ‚Verkaufsgespräch‘ für Ihr Know-how

Ein Verkaufstext ist ein schriftliches Verkaufsgespräch zwischen dem potenziellen Kunden/der potenziellen Kundin und der Verkaufsperson, die ihre Kundschaft über einen Brief erreichen will.

Genauso ist Ihr Bewerbungsschreiben eine erste schriftliche Präsentation Ihres Know-how. Sie wollen den potenziellen Arbeitgeber überzeugen: Mit meinem Kompetenz-Portfolio bin ich der richtige Mann/die richtige Frau, weil ich die Anforderungen des angebotenen Jobs erfülle.

In beiden Fällen löst das Schreiben im optimalen Fall die gewünschte Reaktion aus: „Ja, ich will das Produkt X/die Dienstleistung Z haben“, denkt der Kunde/die Kundin, nachdem er/sie einen wirkungsstarken Verkaufstext gelesen hat.

„Ja, ich will den Bewerber/die Bewerberin kennenlernen“, denkt auch der potenzielle Arbeitgeber, wenn er Ihr Schreiben gelesen hat. Und weil Sie den Text mit Verkaufstexter-„Denke“ formuliert haben, sind Ihre Chancen gut, eine Einladung zu einem Vorstellungsgespräch zu erhalten.

Sehen Sie die Parallelen in der Wirkweise? Erstaunlich – oder?

Tipp 5: Mit einem clever formulierten Einstieg Aufmerksamkeit gewinnen

Mit Verkaufstexter-Technik formuliert gewinnt Ihr Bewerbungsschreiben im Handumdrehen die Aufmerksamkeit des potenziellen Arbeitgebers und motiviert ihn zum Weiterlesen. Machen Sie dem neuen Arbeitgeber als Einstieg z. B. ein Kompliment, weil das Unternehmen auf einem bestimmten Gebiet besonders erfolgreich ist. Und schon gewinnen Sie seine Sympathie. Oder: Schreiben Sie z. B. in einer Bewerbung bei einem international tätigen Unternehmen, wie Ihr Interesse an der Arbeit in internationalen Teams entstanden ist.

Lassen Sie die Konkurrenz abschreiben. Wenn Ihre Mitbewerber/innen immer wieder Anschreiben aus Bewerbungsratgebern abkupfern, dann ist das für Sie von Vorteil. Denn Sie schreiben jetzt mit Verkaufstexter-Wissen überzeugende Bewerbungstexte für Ihren Traumjob. So stechen Sie aus der grauen Masse der Copy-and-paste-Bewerbungen hervor wie ein strahlender Diamant. Weil Sie den Einstieg individuell formulieren, zeigen Sie dem Leser/der Leserin zudem Ihre Wertschätzung. Übrigens: Personalverantwortliche lieben beim Lesen von Bewerbungstexten die Abwechslung. Mit 1a-formulierten Unterlagen punkten Sie bei ihnen von Anfang an.

Tipp 6: Auch beim Verkauf Ihrer Kompetenzen gilt: Nur der Nutzen zählt

Kein Arbeitgeber lädt Bewerberinnen und Bewerber zu einem Gespräch ein, weil er sie nett findet. Dazu sind solche Gespräche zu anstrengend und zu teuer. Es geht bei diesen Gesprächen darum, auszuloten, welchen Nutzen der Kandidat/die Kandidatin dem Unternehmen bringt.

Wenn Sie Ihr Know-how erfolgreich verkaufen, brauchen Sie Anhaltspunkte, welche Herausforderungen bei dem Unternehmen zu lösen sind. Anhaltspunkte dafür haben Sie durch Ihre Recherche bereits aufgespürt (vgl. Tipp 2).

Setzen Sie alles daran, sich als Problemlöser/Problemlöserin gut zu schriftlich ‚verkaufen‘. Machen Sie deutlich, welche Ihrer Fähigkeiten und Qualifikationen für das Lösen Probleme des Kunden/der Kundin den größten Nutzen bringen. Das ist Ihr stärkstes Verkaufsargument und damit wecken Sie das Kaufinteresse an Ihrem Know-how.

Chancen auf den Zuschlag für den Job hat meist der Bewerber/die Bewerberin, der/die in Kombination von beruflichen Qualifikationen und Persönlichkeit den größten Nutzen verspricht und das mit Worten gut ‚verkauft‘ hat.

Um den Effekt anhand eines Beispiels für den Verkauf eines Produktes zu verdeutlichen: Wer einen neuen Laptop kauft, trifft bei der Auswahl zwischen verschiedenen Angeboten eine Entscheidung für das Gerät, das ihm für seine Zwecke den größten Nutzen verspricht.

Tipp 7: Ihre Erfolgsbilanz – sie ist wertvoller, als Sie denken

Wissen Sie, mit welchen Ihrer bisherigen Erfolge Sie ‚glänzen‘ können und damit Ihrem künftigen Arbeitgeber nutzen? Sie geraten ins Grübeln? Jetzt hilft eine Liste mit vier Spalten, das ist Ihre Erfolgsbilanz. In die Spalte 1 kommen Ihre formalen Qualifikationen. Das Wissen, das Sie sich durch die Arbeit in Projekten und Teams sowie durch Weiterbildung oder Praktika angeeignet haben, schreiben Sie in Spalte 2. Und ganz wichtig: Ihre Erfolge, die schreiben Sie in Spalte 3. Sicherlich haben Sie sich bei der Fantasiereise (Tipp 1) hierzu einige Notizen gemacht.

Prüfen Sie anhand dieser Notizen und vor allem anhand Ihrer Erfolgsbilanz, wie Sie dem potenziellen Arbeitgeber nutzen. Überdenken Sie nochmal die Herausforderungen des Arbeitgebers, die Sie in Spalte 4 Ihrer Liste festhalten sollten. Dann entscheiden Sie, mit welchen Ihrer Kompetenzen und Erfahrungen Sie die Probleme des potenziellen neuen Arbeitgebers am besten angehen. Das wird ebenfalls notiert.

Diese Liste ist Ihr Schreib-Navi: Schritt für Schritt formulieren Sie jetzt Ihr Anschreiben als überzeugende Verkaufsunterlage für Ihre Kompetenzen. Sie werden sehen – es fühlt sich gut an, Produktmanager-/in für das eigene Know-how zu sein.

Tipp 8: Zu den Verkaufsunterlagen für Ihr Know-how gehört der passende Lebenslauf

Jeder Job stellt unterschiedliche Anforderungen. Sie brauchen daher für jede Bewerbung einen passenden Lebenslauf. Der Einer-für-alle-Lebenslauf hat ausgedient.

Nur Ihr Nutzen zählt. Dafür liefern Sie mit Ihrem Anschreiben und mit Ihrem Lebenslauf Beweise. Ein professioneller Lebenslauf ist daher keine langweilige Datenlitanei über Gesellenprüfung, Bachelor, Master und Co. Machen Sie ihn zur spannenden Lektüre für Personalverantwortliche und zu einem weiteren Verkaufsargument für Ihre Kompetenzen.

Das bedeutet: Die Eckdaten Ihres Lebenslaufs bleiben unverändert. Damit haben Sie ein stabiles Grundgerüst. Die restliche Feinarbeit, mit der Sie den Lebenslauf an die Anforderungen Ihres Traumjobs anpassen, geht Ihnen mit Verkaufstexter-Wissen leicht von der Hand.

Zum Berufsstart hat nicht jeder/jeder eine ausführliche Liste mit beruflichen Erfolgen vorzuweisen. Dann ist es für Ihren Lebenslauf wichtig, Inhalte und Schwerpunkte Ihrer Ausbildung oder Ihres Studiums in Nutzen für den Arbeitgeber umzumünzen.

Professionell und mit Verkaufstexter-Wissen formuliert ist Ihr Lebenslauf ein zusätzliches starkes Verkaufsargument für Ihre Kompetenzen.

Tipp 9: Setzen Sie Ihre Testimonials wirkungsvoll ein

Zu den Kernelementen eines starken Verkaufstextes gehören Kundenstimmen, sogenannte Testimonials: Sie bewerten Nutzen und Vorteile eines Produkts oder einer Dienstleistung.

Beim Bewerben um einen Job gibt es Vergleichbares in Form von Zeugnissen, die Sie bei früheren Arbeitgebern oder vielleicht bei Praktika erhalten haben. Arbeitszeugnisse sind daher so etwas wie Stimmen ehemaliger Kunden/Kundinnen zur Bewertung Ihrer Kompetenzen sowie des Nutzens Ihrer Kenntnisse und Erfahrungen.

Tipp 10: Umschiffen Sie die Fettnäpfchen auf der Zielgerade

Bevor Sie Ihre Bewerbungsunterlagen losschicken, lassen Sie Sorgfalt walten. Nichts ist peinlicher als Fehler im Firmennamen oder Buchstabendreher in der Anschrift.

Ein wirkungsstarker Verkaufstext ist angenehm zu lesen. Das gilt genauso für die Bewerbungsunterlagen. Sie kommen auf Schreibtische oder PCs vielbeschäftigter Damen und Herren mit wenig Zeit. Die legen holprige Schreiben schnell auf den Stapel ‚Absagen‘.

Achten Sie daher auf korrekte Rechtschreibung. Sie ärgern sich schwarz, wenn Sie nach drei Tagen Ihre Bewerbungsunterlagen noch einmal überfliegen und fünf grobe Rechtschreibfehler finden. Solche Patzer lassen leicht Rückschlüsse auf die Arbeitsweise zu. Schnell katapultieren Sie sich so ins Aus. Das wäre jammerschade!

Zu guter Letzt

Schreiben Sie die Bewerbung um Ihren Traumjob ab sofort mit den Tipps aus der Schatzkiste der Verkaufstexter. So kommen Sie schnell auf die Erfolgsspur.

In diesem Sinne: Wechseln Sie bei der Suche nach Ihrem Traumjob von der Rolle des Bewerbers/ der Bewerberin zur Rolle des erfolgreichen Produktmanager/der erfolgreichen Produktmanagerin für Ihre Kompetenzen! Verkaufstexter-Wissen und die Denkweise beim Erstellen eines Verkaufstextes sind auf diesem Weg wirkungsvolle Instrumente.

PS: Dieser Leitfaden entstand aus einer Abschlussarbeit an der Deutschen Verkaufstexter-Akademie (DVA).

Beim Verfassen eines erfolgreichen Verkaufstextes für Ihr Know-how berate und unterstütze ich Sie gerne. Sie erreichen mich unter info@optimierte-texte.de

Über die Autorin

Die Autorin dieses Leitfadens ist ausgebildete Bewerbungs- und Karriereberaterin sowie zertifizierte Verkaufstexterin. Ihre Abschlussarbeit an der Deutschen Verkaufstexter Akademie hatte das Thema „Erfolgreich bewerben mit Verkaufstexter-Wissen“. Seitdem begeistert sie sich für das Schreiben von Bewerbungsunterlagen mit Verkaufstexter-Wissen. Gerne gibt sie Tipps aus der Schatzkiste der Verkaufstexter weiter und unterstützt Bewerberinnen und Bewerber mit Rat und Tat, wenn es darum geht, überzeugende Bewerbungsschreiben zu verfassen, die aus der Masse der Copy-and-paste-Bewerbungen wie ein Diamant hervorstechen.

Außerdem arbeitet sie als selbstständige Lektorin für Wissenschafts- und Sachtexte. Weitere Informationen über den beruflichen Werdegang und die Qualifikationen der Autorin finden sich auf der Internetseite www.optimierte-texte.de.