

Cheat Sheet



* Stellenangebote *

1) Stellenausschreibung = Sales

- Sie „verkaufen“ Ihr Unternehmen an den Bewerber, nicht andersherum.

2) AIDA Prinzip beachten

- Attention: Aufmerksamkeit generieren unter Tausenden von Stellenangeboten
- Interest: Interesse & Neugier wecken
- Desire: Ja das will ich haben, da will ich arbeiten
- Action: Jetzt bewerbe ich mich

3) Nutzenargumentation aus Bewerbersicht

- WAS macht dein Unternehmen WESHALB, für WEN, WIE, und WARUM
- Was genau macht dich einzigartig?
- Warum soll (muss) ich unbedingt Teil der Vision werden?
- Warum solltest du bei / mit uns arbeiten?
- Was macht das Unternehmen besser als andere?
- Was habe ich als Bewerber davon? Whats in it for me?
- Meine Perspektive

4) Genaues Anforderungsprofil / Candidate Persona

- Was für Fähigkeiten muss dein zukünftiger Mitarbeiter denn tatsächlich haben?
- Studium unbedingt nötig (Attitude vs. Skill)

5) Klartext

- Das erwartet Dich (Aufgaben)
- Das bringst du mit (Skills / Erfahrung)
- Deine Vorteile bei uns (Benefits)

6) Das kannst du verdienen

- Gehaltsrahmen

7) Arbeitsbedingungen

- Hybrid, Homeoffice, Remote

8) Unternehmenskultur

- Führungskultur
- Umgang untereinander
- Weiterentwicklung der Organisation

9) Kein Anschreiben (!)

- Es gibt keinen plausiblen Grund für Anschreiben.
- Für viele gute Bewerber ist das ein Abbruchkriterium

10) Terminierte Rückmeldung verbindlich kommunizieren

- "Wir melden uns bei dir innerhalb von 48 Stunden."