



Selbstpräsentation beim Bewerbungsgespräch

„Warum sollten wir Sie einstellen?“ – Eine Frage, die einem immer wieder im Vorstellungsgespräch begegnen. Viele Menschen holen weit aus, um sich vorzustellen, erzählen und erzählen. Es folgt oft eine wirre, schwer nachvollziehbare und willkürliche Aneinanderreihung von Sätzen. Bereits nach wenigen Minuten haben sie die Aufmerksamkeit ihres Zuhörers verloren. Doch was noch viel schlimmer ist, sie haben eine Chance vergeben. Denn mit Sicherheit wird sich ihr Gegenüber in wenigen Stunden nicht mehr an sie erinnern können. Doch wie bleiben Sie Ihrem Gesprächspartner im Gedächtnis? Die Lösung: Der **Elevator Pitch**. In nur 60 Sekunden begeistern Sie mit einer **Kurzpräsentation**.

Der Elevator Pitch war ursprünglich eine Idee amerikanischer Vertriebler mit dem Ziel, Kunden und Chefs während der **Dauer einer Aufzugsfahrt** von ihrer Idee zu überzeugen. Weil die selten länger als 60 Sekunden dauerte, mussten alle relevanten Informationen in dieses Zeitfenster passen: Kurzvorstellung, Begeisterung für das Projekt wecken und den Auftrag an Land ziehen oder den vielbeschäftigten Chef überzeugen. Die Idee war allerdings nach kurzer Zeit schon so erfolgreich, dass der Elevator Pitch zum geflügelten Wort wurde und noch heute genutzt wird.

Die Idee, sich in einer knackigen Kurzpräsentation im Elevator-Pitch-Style beim Bewerbungsgespräch vorzustellen, macht Sinn und ist erlernbar. Es geht darum, den Chef für sich zu gewinnen. Wer sich gut verkauft, hat gute Chancen, sich einen attraktiven Ausbildungsplatz zu angeln.

In einer Vorstellungsrunde bei deiner Bewerbung kannst du drei Begriffe (oder Hashtags) nennen, die dich ausmachen. Verwende konkrete, bildhafte Begriffe, die sich einprägen. Oft empfiehlt es sich, am Ende einen witzigen Begriff aus dem Privaten zu nennen. Zum Beispiel: #computerbegeistert #zielstrebig #Strandmuffel.

In der Selbstpräsentation im Vorstellungsgespräch stehen dir fünf bis sieben Minuten zur Verfügung. Werde konkret, nenne: **Namen, Zahlen, Daten, Fakten**.

AUFBAU ELEVATOR PITCH (AUSBILDUNGSPLATZ/PRAKTIKUMSPLATZ)

⚓ Angebot

Was bietest du dem Unternehmen? Was kannst du für die Firma tun und auf welchen Erfahrungsschatz kannst du dabei zurückgreifen?

⚓ Interesse

Womit gelingt es dir, dein Angebot (dich und deine Arbeitskraft) für den Chef in spe interessant zu machen? Dafür musst du seine Bedürfnisse und Anforderungen kennen.

⚓ Nutzen

Welche Vorteile bietest du? Was ist speziell an dir? Warum bist du der beste Kandidat? Was also gewinnt dein künftiger Arbeitgeber, wenn er dich einstellt und nicht einen Mitbewerber?

⚓ Motivation

Was bringt dich dazu, dich ausgerechnet bei diesem Arbeitgeber zu bewerben? Was ist der Reiz für dich, wenn du für ihn arbeiten könntest?

⚓ Appell (Call to Action)

Was wünschst du dir von deinem Gesprächspartner? Sage ihm klipp und klar, was er aus deiner Sicht tun soll. (Probearbeiten anbieten, Bewerbungsschreiben lesen, dein Werkstück anschauen, deine Homepage anschauen...)

Attention



Aufmerksamkeit erzeugen

Ideal dafür:

Ihr Angebot:
Was bieten Sie Neues?



Interest



Interesse wecken

Ideal dafür:

Ihr USP: Was unterscheidet Sie?



Desire



Verlangen auslösen

Ideal dafür:

Ihr Nutzen: Wie profitiert der Kunde davon?



Action



Handlung provozieren

Ideal dafür:

Ihr Appell: Jetzt beim Angebot zugreifen!

