

STARTE JETZT RICHTIG DURCH!

Mein Name ist Simone Straub und ich bin „Der Personalberater Coach“. Während meiner Trainings und Coaching begegnen mir viele Berater, die sich mit folgenden Fragen beschäftigen:

- Was kann ich tun, um mich von anderen Personalberatern abzuheben?
- Ich arbeite hart, aber es will nicht richtig zünden – was mache ich falsch?
- Was machen die anderen anders wie ich?



Um auf die Fragen Antworten zu finden, benötigst Du Zeit und Muße zur Recherche, Weiterbildung und Reflektion. Viele Berater sind jedoch einfach zu eingespannt ins tägliche Tun und nach der Arbeit will man auch einfach einmal seine Ruhe haben!

Ich nehme Dir dies zukünftig ab. Meine Homepage bietet Dir geballtes Personalberater Know-How aus jahrelanger Erfahrung in unterschiedlichen Dienstleistungsmodellen. Aus diesem Pool bedienst Du Dich zielgerichtet, wann immer Du ein paar Minuten Zeit hast. Nimm Dir genau das mit, was für Dich passend und hilfreich erscheint, um Dein Geschäft ein Stückchen weiter zu bringen.

Die vorliegenden 16 Erfolgsfaktoren sind das Grundgerüst für Dein Durchstarten. Sie sind essentiell für Dich als Personalberater, um langfristig und konstant erfolgreich zu sein. Erfolgreich ist für mich, wer mehrere Jahre in Folge bei einem erfolgsbasierten 360 Grad Modell 400.000 € und mehr Umsatz macht und dabei außerhalb der Arbeit andere Interessen wie Sport, Familie, Freunde und mehr verfolgt. Es geschieht nicht einfach und auch nicht über Nacht ABER: wenn Du die folgenden Punkte in Deinem täglichen Geschäft berücksichtigt, kannst auch DU das erreichen: mehr Umsatz und mehr Zeit für die Themen, welche Dir sonst noch wichtig sind.

Arbeitest Du mit der klassischen Drittelregelung, ist die nachfolgende Aufzählung für Dich ebenfalls interessant – zum Statuscheck und Ideen holen.

Fertig und Bereit? Dann geht es jetzt los – in willkürlicher Reihenfolge und ohne Priorisierung:

1. Motivation

400+ € Berater haben eine starke Motivation den Job auszuüben. Die Motive können unterschiedlich sein: direkte Rückmeldung zur eigenen Leistung, Freude an der (herausfordernden) Interaktion mit anderen Menschen, Entwicklung eines Expertenstatus in einem Nischenmarkt oder aber auch einfach nur der erste eigene Porsche. Motive sind wichtig. Sie fokussieren, spornen an, helfen Durststrecken zu überwinden und füttern mit Glückshormonen, wenn sie befriedigt werden.

2. Spezialisierung

Der erfolgreiche Berater hat eine Nische für sich gefunden: auf keinen Fall zu groß, aber auch nicht zu klein, mit genügend Potenzial für 400'€ +. Eine Spezialisierung verschafft Dir Kompetenz und Markt-Knowhow. Damit überzeugst Du Kunden und knackst auch schwierige Suchen.

3. Priorisierung

Ein Personalberater hat so viele mögliche Aufgaben, dass er am Ende des Tages nie fertig ist. 400' € + Berater picken sich die Aktivitäten heraus, die sie am schnellsten zum Umsatz bringen. Sie eliminieren Zeitfresser und konzentrieren sich auf das Wesentliche.

4. Multiplikation

Das A und O der erfolgreichen erfolgsbasierten Personalvermittlung ist das Streuen des Besetzungsrisikos. Wo sich Direktsucher ab Suchbeginn für ihren Aufwand bezahlen lassen, wissen die Vermittler am Ende nicht, ob sie Geld für ihren Suchaufwand bekommen. Deshalb müssen Kandidaten vielfältig vermarktet und mindestens in 3 Prozesse gleichzeitig gebracht werden. Wird aus einem Prozess nichts, klappt es mit einem anderen.

5. Organisation

Die gut gepflegte Datenbank und eine 1 A Schreibtischorganisation sind Öl für den Hochleistungsmotor der Personalberatung. Sie helfen, sich aufs Wesentliche zu konzentrieren, TOP Kandidaten im eigenen Pool schnell wieder zu finden und binnen kürzester Zeit gezielt Kontakt zu relevanten Kunden herstellen zu können.

6. Prozesssteuerung

Wer Vermittlungsprozesse dem Selbstlauf überlässt, riskiert, dass Kandidaten abspringen oder die Konkurrenz / der Kunde selber bessere Kandidaten findet. Damit verabschiedet sich die hart verdiente Provision. Oft könnten Abschlüsse viel schneller gemacht werden, wenn man sich nicht nur über den Ablauf / die Länge der Einstellungsprozesse beim Kunden erkundigt, sondern diese aktiv mitgestaltet.

7. Prozessdisziplin

Jedes Besetzungsprojekt hat einen Anfangs- und Endpunkt, über den der Kunde informiert wird. So vermeidest Du Ressourcenfresser – d.h. Projekte, welche übermäßig Deine zeitlichen Ressourcen fressen und schon längst nicht mehr im Verhältnis zur Bezahlung stehen (welche Du im Falle der erfolgsbasierten Suche im schlechtesten Fall noch gar nicht bekommen hast). Über einen „Job Activity Tracker“ behältst Du den Überblick und löst Dich von ineffizienten Projekten, um neue, Vielversprechendere zu gewinnen.

8. Aktives Recruiting

Der 400'€ + Berater verlässt sich nicht ausschließlich auf Stellenanzeigen. Er nutzt aktiv und regelmäßig die effizientesten Resourcingquellen für seinen Markt. Damit wählt er nicht von den Besten, die aktiv suchen, sondern von den besten Kandidaten die am Markt sind (und die der Kunde nicht selbst finden kann). So hat er laufend interessante Profile zur Verfügung – sowohl für offene Projekte also auch für den proaktiven Profilvertrieb.

9. Kandidatenpflege

Wie der Kandidat Dich wahrnimmt („Mein Berater“ oder „Verlängerter Arm des Kunden“?) beeinflusst:

- seine Offenheit im Vermittlungsprozess (→ Prozesssteuerung!)
- die Wahrscheinlichkeit, dass er Dir gute Kandidaten oder Dich an potenzielle Kunden empfiehlt
- dass er sich an Dich erinnert, wenn er ein neues Projekt / eine neue Position möchte etc.

Ein erfolgreicher Berater agiert im Sinne des Kandidaten und stellt dessen Wohl in den Vordergrund.

Relevante Kandidaten werden nicht nur bei aktivem Wechselinteresse im Prozess betreut. Es ist wichtig, den Kontakt auch darüber hinaus zu pflegen und sich mindestens einmal im Halbjahr telefonisch zu melden.

10. Schlüsselkunden

Kein Berater erreicht mehrere Jahre in Folge einen Umsatz von 400 €+, wenn er nicht Kunden hat, die regelmäßig abnehmen und proaktiv auf den Berater zukommen. Das erhöht die Planbarkeit des Geschäftes, reduziert den Akquiseaufwand und erhöht die Abschlussrate, da der Kunde Dich als Partner auf Augenhöhe wahrnimmt und auf Deine Empfehlungen hört.

11. Aktivitätslevel

Es ist ein einfaches Prinzip: je mehr ich von den richtigen Dingen tue, umso höher wird das Ergebnis sein. Erfolgreiche Berater kennen ihr Ziel und wissen, was für dessen Erreichung notwendig ist (KPI's). Sie planen ihre Aktivitäten und arbeiten konsequent an dessen Umsetzung. So kommen sie ihrem Gesamtziel täglich ein Stück näher.

12. Interesse am Anderen

Jeder, der Menschen von etwas überzeugen möchte, muss verstehen, dass es nicht DAS überzeugende Argument für Jedermann gibt. Es gibt nur DAS überzeugende Argument für Deinen Gegenüber. Du musst herausfinden, welches es ist. Verkaufen funktioniert nur, wenn Du die Interessen des Gegenübers kennst – sonst nicht. Erfolgreiche Berater stellen ihre eigenen Interessen in den Hintergrund und finden heraus, was den Gegenüber bewegt. Das Kennen und Arbeiten mit den Motiven erhöht das Commitment und macht Abschlüsse planbarer.

13. Attraktive Provisionssätze

400 €+ Berater sind stark im Verhandeln und arbeiten auf guten Provisionssätzen. Hin und wieder besetzen sie Positionen, die den mehrfachen Provisions- / Margensatz von den durchschnittlich besetzten Positionen bilden (Leitungs- oder Spezialistenpositionen). Das erhält die eigene Motivation und generiert für einen vergleichbaren Zeiteinsatz ein höheres finanzielles Ergebnis.

14. Persönliche Termine

Persönliche Termine mit relevanten Kunden und Kandidaten erhöhen die Bindung, das Commitment und die Erfolgswahrscheinlichkeit von Prozessen.

15. Experte der eigenen Dienstleistung

TOP Berater kennen die Möglichkeiten und Grenzen Ihrer Dienstleistung. Sie kommunizieren diese situationspezifisch und sagen auch einmal „Nein“. Damit erhöhen sie das Vertrauen und Commitment von Kunde & Kandidat, grenzen sich vom Wettbewerb ab und ernten Loyalität beider Parteien.

16. „Job finden = Job besetzen“ vs. „Job finden, Job besetzen“

Der Job eines Personalberaters besteht grob verallgemeinert aus 2 Teilen: Job finden und Job besetzen. Werden diese beiden Bestandteile nacheinander praktiziert, ergibt sich für den erfolgsbasierten 360 Grad Berater die Problematik eines Achterbahnsumsatzes. 0 Abschlüsse, 2 Abschlüsse, 1 Abschluss, 0 Abschlüsse. Für eine konstante, (über)durchschnittliche Performance müssen beide Teile miteinander verbunden werden. Während ich Jobs suche, arbeite ich bereits vor, um diese besetzen zu können. Habe ich Projekte und arbeite ich an dessen Besetzung, kann ich dabei schon gleichzeitig etwas für meine Pipe tun. Erfolgreiche Berater denken vernetzt und haben während ihres Alltags beide Tonspuren „mitlaufen“, um ihre Pipe an relevanten Kandidaten und interessanten Projekten immer gefüllt zu halten.

Diese Liste ist entstanden durch jahrelange Erfahrung in der Zusammenarbeit mit erfolgsbasiert arbeitenden Personalvermittlern. Zusätzlich führe ich regelmäßig Interviews mit überdurchschnittlich erfolgreichen Beratern durch. Die Aufzählung ist sicher nicht abschließend.... Aber fast 😊

Du sagst nun, dass Du bereits alle Punkte berücksichtigst, aber der Erfolg sich trotzdem nicht so richtig einstellt? Dann liegt es möglicherweise daran, dass Du „das Richtige tust“ aber dies „nicht richtig tust“ (in Anlehnung an das Zitat von Peter Drucker).

Dann ist vielleicht mein Blog etwas für Dich. Dort poste ich regelmäßig konkrete Impulse für konstant mehr Umsatz ohne auf Deine Freizeit zu verzichten.



Möchtest Du gern persönlich mit mir arbeiten?

Dann trete gern mit mir in Kontakt und wir besprechen in einem kostenfreien Beratungsgespräch, wie genau ich Dir weiterhelfen kann.

Ich wünsche Dir viel Erfolg beim Reflektieren und Ausprobieren!

Simone