

# Deine Expertise

Um überzeugend aufzutreten, brauchst Du gute Argumente. Die folgenden Fragen sollen Dir helfen, diese herauszuarbeiten. Nimm Dir 15 Minuten Zeit - sie lohnen sich!



## 4 Tipps vorweg:

- ▶ Sei in Deinen Antworten so präzise wie möglich. Verwende Zahlen, Daten, Fakten. Das prägt sich beim Zuhören besser ein und erhöht die Präzision des Gesagten. Damit klingt Deine Aussage nicht wie eine Verkaufsfloskel, sondern konkret und glaubwürdig.
- ▶ Frage Deine Kollegen oder die Geschäftsführung, wenn Du beim Beantworten der Fragen Schwierigkeiten hast. Sie nutzen vielleicht Argumente, die Dir aktuell noch nicht bewusst sind.
- ▶ Versetze Dich bei der Beantwortung der Fragen auch in den Kunden: was kann Deine Dienstleistung anbieten, dass der Kunde nicht selbst abdecken kann?
- ▶ „Think outside the box“. Wenn Du die Fragen das erste Mal beantwortest, fallen Dir überwiegend die Punkte ein, die Du schon immer verkaufst. Möglicherweise sind auch Argumente dabei, die Deine Konkurrenz ebenfalls nutzt. Lass das Arbeitsblatt etwas wirken und schau nach 1-2 Tagen noch einmal drauf. Dein Unterbewusstsein arbeitet weiter und führt Dich dann zu Ideen, die nicht unmittelbar auf der Hand liegen.

*Ready? Los geht's!*

Haben Du und/oder Dein Arbeitgeber eine Expertise in einem bestimmten Bereich? Wenn ja, wodurch genau ist diese Expertise entstanden?

(z.B. 15 jährige Arbeit am Markt, 75 abgewickelte Projekte in dem Bereich etc.)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Bietest Du eine qualitative Arbeit an?**  
**Was genau macht diese Qualität aus?**

(z.B. 2-stufiger Interviewprozess, schriftliche Statusupdate an den Kunden etc.)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Welche internen Gegebenheiten unterstützen Deine Arbeit als Personalberater, so dass Du sie besonders gut machen kannst?**

(z.B. eigenes Researchteam, besonders hohes Anzeigenkontinent etc.)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Was macht Dich aus Deiner Sicht besser als die anderen Marktteilnehmer?**

(Platz für all das, was oben noch nicht benannt wurde)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---