

## SOFORT MEHR GUTE KANDIDATEN FINDEN

Schön, dass wir uns hier wieder lesen. Ziel meines Videos war es, Dich für eine weitere, wichtige Aufgabe eines Personalberaters zu sensibilisieren: das Verkaufen. Um darin erfolgreich zu sein, ist es wichtig, sich intensiv mit seinem „Produkt“ auseinanderzusetzen.

Dein telefonisches Interview gibt Dir nicht nur die Möglichkeit, vorhandene Fähigkeiten und Eigenschaften abzufragen, sondern zusammen mit dem Kandidaten aktiv seine Besonderheiten herauszuarbeiten.



In diesem Zusammenhang kann Dir die STAR Technik helfen.

### Was ist die STAR Technik?

Die STAR Techniken ist ein Fragemuster, was es Dir ermöglicht, die Qualitäten und Erfahrungen Deines Gegenübers zu qualifizieren und zu konkretisieren.

**S** steht für „Situation“

**T** steht für „Task“

**A** steht für „Action“

**R** steht für „Result“

### Wie hilft sie Dir?

Ordentlich angewendet erhältst Du konkret greifbare Verkaufsargumente, die Deinem Kunden die Frage beantworten: WAS bringt mir dieses Profil? Vage Phrasen werden konkretisiert; die Qualität wird greifbar.

Dein Kunde sieht, dass Du Dich aktiv mit dem Deinem Kandidaten beschäftigt hast. Langfristig wird er Deine Profile als qualitativ hochwertiger wahrnehmen, weil Du nicht nur Erfahrungswerte aufzählst (hat X Jahre Erfahrung in ABC, hat ABC gemacht etc) sondern Mehrwerte transportierst!

## Wie funktioniert die STAR Technik?

### Beispiel 1:

Berater: Welches Projekt würden Sie als einen besonderen beruflichen Erfolg bezeichnen?

Kandidat: Das war ein Projekt was ich mal für die HP gemacht habe. Das war gut.

Berater - (S): Erzählen Sie mir mal etwas mehr zur genauen Situation in der sich das Unternehmen damals befand.

Kandidat: ....HP hat sich damals mit XYZ zusammengeschlossen...

Berater - (T): Worum ging es im Projekt? / Welches Ziel sollte mit dem Projekt erreicht werden?

Kandidat: Es ging um die Zusammenlegung der beiden unterschiedlichen ERP Systeme. Aus zwei Datenbanken mussten eine gemacht, Geschäftsprozesse neu definiert werden etc.

Berater - (A): Was war IHRE Aufgabe im Projekt? / Wofür waren sie zuständig?

Kandidat: Ich war zuständig für die Analyse der Geschäftsprozesse beider Unternehmen im Bereich Personalwesen. (...)

Berater - (R) : Was war das Ergebnis ihrer Arbeit? / Was machte dieses Ergebnis einen besonderen Erfolg?

Kandidat...

### Beispiel 2:

Kandidat: Ich bin ausgesprochen zielstrebig.

Berater - (S): Ah, interessant! Beschreiben Sie doch bitte einmal eine bestimmte Situation aus der Vergangenheit, in der dies besonders deutlich wurde.

Kandidat: ...überlegt... Von 2014-2016 habe ich nebenberuflich eine Weiterbildung gemacht.

Berater - (T): Respekt! Was für eine Weiterbildung war das?

Kandidat: Ich habe meinen Master in ABC gemacht

Berater - (A): Wie sah die Weiterbildung konkret aus?

Wie oft waren Präsenzveranstaltungen?

Wie hoch war der Aufwand pro Woche?  
Wie viele Stunden haben Sie parallel gearbeitet?  
Kandidat: ...

Berater - (R): Was war das Ergebnis?  
Wie war dies im Vergleich zu Ihren Mitstudenten?  
Welchen Vorteil haben zukünftige Arbeitgeber von dieser Weiterbildung?  
Kandidat: ...

### **Wichtig:**

Ich habe schon im Video erwähnt, dass Kandidaten diese Tiefe von Fragen oft nicht gewöhnt sind. Gib Deinem Gegenüber Zeit, um über Deine Fragen nachzudenken. Frage vertiefend nach, wenn die Antworten nicht zufriedenstellend sind. Gerade im letzten Punkt (R) - Resultat geht es darum, Mehrwerte (idealerweise in Zahlen - Daten - Fakten) zu erhalten, die Du Deinem Kunden verkaufen kannst.

### **Der Kunde kauft kein Profil - er kauft Lösungen für sein Problem!**

Dein Kunde fragt sich, wie Dein Kandidat ihm helfen kann, möglichst schnell seine Unternehmensziele zu erreichen.

Durch die Informationen, welche Du mit der STAR Technik erhältst, kannst Du ihm diese Frage konkret beantworten. Damit steigen die Chancen, dass Dein Kandidat zum Interview eingeladen wird. Auch wenn er im reinen Lebenslaufstudium vielleicht nicht so spannend ausgesehen hat.

Probiere es bei Deinem nächsten Kandidatengespräch doch gleich einmal aus und lass mich wissen, wie es für Dich funktioniert hat. Gern auch in den Kommentaren des Blogbeitrages.

Wenn Du Fragen bei der Umsetzung haben solltest, melde Dich bitte gern!



Ich wünsche Dir viel Erfolg beim Ausprobieren!

Bis bald,  
Deine

*Simone*

P.S.: Wenn Du gern mit mir persönlich arbeiten möchtest, dann trete mit mir in Kontakt. Wir besprechen in einem kostenfreien Beratungsgespräch, wie genau ich Dir weiterhelfen kann.