



# **EBL CONSULTING GROUP**

## **- TIPPS FÜR TELEFONINTERVIEWS -**

Damit Sie sich optimal auf ein Telefoninterview vorbereiten können, haben wir für Sie die wichtigsten Informationen und Tipps kurz zusammen gestellt.

### **Die Ausgangssituation**

Seien Sie sich insbesondere bei einem ersten Telefonkontakt bewusst, dass Ihre gesamte Persönlichkeit zunächst lediglich aufgrund des Telefongespräches bewertet werden kann. Dies gilt sowohl für formalistische Frage-Antwort-Gespräche als auch für eine eher lockere Unterhaltung. Seien Sie sich stets bewusst, dass das Telefoninterview mit der gleichen Konsequenz wie ein persönliches Gespräch bewertet wird.

Im Gegensatz zu einem persönlichen Vorstellungsgespräch können Sie jedoch bei einem Telefoninterview lediglich mit Ihrer Stimme und Sprache überzeugen. Dies bedeutet in letzter Konsequenz: Sie überzeugen durch Ihre Stimme und Sprache...oder eben nicht!

### **Überzeugen Sie mit Ihrer Stimme**

Erzeugen Sie mit Ihrer Stimme eine offene und freundliche Atmosphäre; lächeln Sie mit Ihrer Stimme! Top-Performer im Telefonverkauf lächeln tatsächlich während eines Verkaufsgespräches am Telefon. Freuen Sie sich einfach auf die neuen Eindrücke, die Sie im Rahmen des Telefoninterviews gewinnen. Damit stimmen Sie sich unbewusst bereits positiv auf das Gespräch und Ihren Gesprächspartner ein. Die positive Programmierung Ihres Unterbewusstseins wird Ihnen helfen, eine angenehme Gesprächsatmosphäre zu schaffen.

### **Überzeugen Sie mit Ihrer Sprache**

Sprechen Sie am Telefon deutlich, aber nicht zu laut, eher etwas langsamer, mit etwas abgesenkter Stimmlage, aber mit Betonung und Ausdruck. Sprechen Sie nicht direkt ins Telefon, sondern halten Sie die Sprechmuschel des Hörers etwas unterhalb Ihres Kinns - Ihre Sprache kommt dadurch deutlich wohlklingender beim Gesprächspartner an. Wenn Sie ein schnurloses Telefon besitzen, stehen Sie beim Telefonieren auf und laufen Sie während des Gesprächs auf und ab. Ihr Denken wird dadurch aktiviert und Ihre Sprache damit unbewusst lebendiger.

## **Überzeugen Sie durch Ihre Antworten**

Bereiten Sie sich argumentativ auf ein Telefoninterview genau so wie auf ein persönliches Vorstellungsgespräch vor. In jedem Falle sollten Sie auch bei einem Telefoninterview auf die „typischen“ Personalerfragen eine Antwort parat haben:

- Was sind Ihre Stärken/Schwächen?
- Was möchten Sie in 5 Jahren machen? Welche Ziele möchten Sie dann erreicht haben?
- Warum möchten Sie wechseln und zu uns kommen?
- Wie würden Sie sich in wenigen Sätzen selbst beschreiben?

Auch im Rahmen eines Telefoninterviews können wenig überzeugende oder unsichere Antworten auf diese Fragen die Bewertung Ihrer Persönlichkeit negativ beeinflussen.

## **Informationen vorab auf der Homepage recherchieren**

Informieren Sie sich vor einem Telefoninterview auf der Homepage zum Unternehmen. Sie haben entweder zu Beginn oder gegen Ende des Gespräches die Möglichkeit, Fragen zu Unternehmen, Kunden und der Position zu stellen. Sie finden vorab dazu in der Regel schon auf der Homepage viele Antworten auf Ihre (potentiellen) Fragen.

## **Gesprächsabschluss und Gehaltsfrage**

Häufig signalisieren Ihre Gesprächspartner bereits gegen Ende des Telefoninterviews ihren persönlichen Eindruck und sprechen auch aktiv die weitere Vorgehensweise an. Die Gehaltsfrage wird gegen Ende des Gespräches ebenfalls in der Regel aktiv vom Unternehmen angesprochen. Im Anschluss wird Ihnen häufig noch die Frage nach Ihrem derzeitigen Gehalt gestellt, die Sie auch offen und wahrheitsgemäß beantworten sollten. Eine falsche Auskunft gegenüber Ihrem zukünftigen Arbeitgeber bedeutet keinen guten Start in ein Arbeitsverhältnis und birgt die Gefahr, dass diese Abweichung später herausgefunden wird (z. B. über die Lohnsteuerkarte, beim Ausstellen von Bescheinigungen, etc).

## **Und zuletzt in eigener Sache...**

Auch für den Fall, dass wir Sie bei einem unserer Auftraggeber vorgeschlagen haben, sind ausschließlich Sie für einen positiven Eindruck verantwortlich. Dies gilt im umgekehrten Fall selbstverständlich auch für uns und unsere Auftraggeber.