

AIDA

Sich erfolgreich zu bewerben, heißt, optimal sein persönliches Anliegen zu präsentieren. Worauf kommt es da vor allem an? Nehmen Sie das Wort Be-Werbung ganz wörtlich: Sie machen Werbung für sich. Und wollen Aufmerksamkeit. Wie schaffen Sie das am besten? Bleiben wir bei der Werbung: In der Werbepsychologie gibt es eine Grundformel, die beschreibt, wie Wirkung erzielt werden kann. Die sollten Sie sich für alle Ihre Bewerbungsschritte zu eigen machen. Es ist die AIDA-Formel.

A steht für attention, also Aufmerksamkeit erzeugen

I für interest (Interesse wecken)

D für desire (Wunsch zur Einladung zum Vorstellungsgespräch auslösen)

A für action (die Handlungsaktivität "Einladen" provozieren)

Stellen Sie alle Argumente, die für Sie sprechen, kurz und knapp, quasi als Appetithäppchen dar, so dass der Leser Ihrer Unterlagen unbedingt mehr über Sie erfahren, Sie persönlich kennen lernen möchte.