



# So komme ich zu Chancen!

Ausfüll-Beispiel auf der Rückseite!

### INITIATIV-BEWERBUNGEN

Einige Firmen fallen mir spontan ein, denen ich aktiv mein Angebot unterbreiten sollte:

●	_____	●	_____
●	_____	●	_____
●	_____	●	_____
●	_____	●	_____
●	_____	●	_____
●	_____	●	_____
●	_____	●	_____
●	_____	●	_____
●	_____	●	_____
●	_____	●	_____

Diese Bekannten will ich fragen, welche Firmen ihnen noch einfallen:

●	_____	●	_____
●	_____	●	_____
●	_____	●	_____

So komme ich systematisch zu Firmen, die in meine definierte Zielgruppe passen: (Sehen Sie dazu die nebenstehenden Tipps!)

●	_____
●	_____
●	_____
●	_____

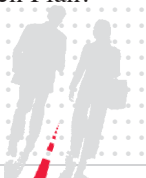
### STELLEN-INSERATE

Zeitungen/Online-Jobbörsen, die ich regelmäßig (wöchentlich!) nach passenden Inseraten checke:

●	_____
●	_____
●	_____
●	_____
●	_____

### TIPPS: FIRMENADRESSEN

- Welche regionalen oder überregionalen Messen versammeln viele der von Ihnen angepeilten Firmen? Lassen Sie sich vom Messeveranstalter den letzten **Messekatalog** zuschicken – und Sie schöpfen aus dem Vollen!
- Das **Internet** bietet gute Möglichkeiten zur Firmensuche. Unter **www.herold.at** etwa können Sie nach Branchen und Regionen suchen. Nutzen Sie bei Bedarf die Internet-PCs in Ihrer AMS-Geschäftsstelle.
- Falls Sie nach Branchen suchen: Studieren Sie die **Gelben Seiten** des Telefonbuches. Kontaktieren Sie Innungen bzw. Fachgruppen bei der **Wirtschaftskammer** für ein Mitgliederverzeichnis!
- Lesen Sie gezielt **Regionalzeitungen** mit regionalen Wirtschaftsnachrichten oder **Branchenblätter!** Sobald Sie über neue Firmen, Firmenexpansionen usw. lesen, treten Sie mit Ihrem Angebot auf den Plan!



# So komme ich zu Chancen!

Ausfüll-Beispiel auf der Rückseite!

## INITIATIV-BEWERBUNGEN

Einige Firmen fallen mir spontan ein, denen ich aktiv mein Angebot unterbreiten sollte:

- Firma A
- Firma B
- Firma C
- (klären, ob die eigene Klasse(n) haben!)
- (...)
- 
- 
- 

Diese Bekannten will ich fragen, welche Firmen ihnen noch einfallen:

- Cousin M.
- Exkollege S. aus Firma T.
- Hr. W. (kannst viel herum - Aufendienstler!)

So komme ich systematisch zu Firmen, die in meine definierte Zielgruppe passen: (Sehen Sie dazu die nebenstehenden Tipps!)

- Gelbe Seiten im Telefonbuch
- Bei der Wirtschaftskammer:
- Vorwissen der metall-  
verarbeitenden Betriebe in  
der Region

## STELLEN-INSERTATE

Zeitungen/Online-Jobbörsen, die ich regelmäßig (wöchentlich!) nach passenden Inseraten checke:

- Online: eJob-Room  
(www.ams.at)
- Tageszeitung X
- Bezirksblatt Y
- 

## TIPPS: FIRMENADRESSEN

- Welche regionalen oder überregionalen Messen versammeln viele der von Ihnen angepeilten Firmen? Lassen Sie sich vom Messeveranstalter den letzten **Messekatalog** zuschicken – und Sie schöpfen aus dem Vollen!
- Das **Internet** bietet gute Möglichkeiten zur Firmensuche. Unter **www.herold.at** etwa können Sie nach Branchen und Regionen suchen. Nutzen Sie bei Bedarf die Internet-PCs in Ihrer AMS-Geschäftsstelle.
- Falls Sie nach Branchen suchen: Studieren Sie die **Gelben Seiten** des Telefonbuches. Kontaktieren Sie Innungen bzw. Fachgruppen bei der **Wirtschaftskammer** für ein Mitgliederverzeichnis!
- Lesen Sie gezielt **Regionalzeitungen** mit regionalen Wirtschaftsnachrichten oder **Branchenblätter**! Sobald Sie über neue Firmen, Firmenexpansionen usw. lesen, treten Sie mit Ihrem Angebot auf den Plan!