



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-INSERTATE

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!
- Branchensortierte Firmenverzeichnisse auf CD-ROM (z. B. Fa. Herold) kosten ab mehreren Hundert Euro. Die **Büchereien** von Wirtschaftskammer, Arbeiterkammer, Handelskammer in den Landeshauptstädten haben derartige Verzeichnisse bisweilen kostenlos aufliegen.
- Falls Sie nach Branchen suchen: Studieren Sie die **Gelben Seiten** des Telefonbuchs. Kontaktieren Sie Innungen bzw. Fachgruppen bei der **Wirtschaftskammer** für ein Mitgliederverzeichnis!
- Das **Internet** bietet gute Möglichkeiten zur Firmensuche. Falls Sie selbst zu wenig Internet-Praxis haben, engagieren Sie eine/n Bekannte/n. Nutzen Sie auch die Internet-PCs in Ihrer AMS-Geschäftsstelle.
- 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!

