Erfolgreich Werbegespräche führen

Praxisleitfaden für Kolleginnen und Kollegen

Zuhören • verstehen • Nutzen sichtbar machen • ohne Druck einladen



1	2	3
ZUHÖREN	**VERBINDEN**	**EINLADEN**
Was ist der Person wichtig?	Passenden GdP-Nutzen zeigen	Klare Option – ohne Druck

Inhaltsverzeichnis

1 Der Gesprächsweg 3
1.1 Grundhaltung 3
2 Gesprächsphasen 3
2.1 Gesprächseinstieg 3
2.2 Bedarf und Haltung erkunden 3
2.3 Nutzen betonen 4
2.4 Einwände behandeln 4
2.5 Einladung zur Mitgliedschaft 5
2.6 Abschluss 5
3 Rollenkarten für Übungsgespräche 6
3.1 Rolle 1 – Skeptisch 6
3.2 Rolle 2 – Unentschlossen 6
3.3 Rolle 3 – Offen 6
3.4 Rolle 4 – Werbende Person 6
3.5 Rolle 5 – Beobachter*in 6
4 Argumentationskärtchen 7
4.1 Vertiefung: „Ich bekomme doch alles auch ohne Gewerkschaft.“ 7
4.2 Kernpunkte 7
5 Sicher im Abschluss 8
5.1 One-Liner 8
5.2 Beispiel für den Gesprächsverlauf 8
5.3 Sonderfall: klare Ablehnung 8

1 Der Gesprächsweg

Ein gutes Werbegespräch ist kein Verkaufsgespräch. Es geht darum, Interesse zu wecken, zuzuhören und einen passenden Nutzen sichtbar zu machen.

1 Zuhören	2 Verbinden	3 Einladen
Was ist der Person wichtig?	Passenden GdP-Nutzen zeigen	Klare Option – ohne Druck

1.1 Grundhaltung

- ✓ Wertschätzend und respektvoll
- ✓ Keine Abwertung anderer Gewerkschaften
- ✓ Authentisch und ehrlich
- ✓ Interesse am Gegenüber vor eigener Argumentation
- ✓ Eine klare Ablehnung respektieren

2 Gesprächsphasen

2.1 Gesprächseinstieg

Worum es geht: Begrüßung und Small Talk. Ziel: Vertrauen aufbauen, keine Verkaufssituation erzeugen.

Formulierungsbeispiele

„Hallo, ich wollte mal hören, wie es bei dir läuft.“

„Hast du dich schon mal mit der GdP beschäftigt?“

2.2 Bedarf und Haltung erkunden

Worum es geht: Fragen stellen, um zu verstehen, was dem Gegenüber wichtig ist.

Formulierungsbeispiele

„Was ist dir im Beruf besonders wichtig?“

„Gab es schon Situationen, wo du dir Unterstützung gewünscht hättest?“

„Hast du schon mal Erfahrungen mit Gewerkschaften gemacht?“

2.3 Nutzen betonen

Worum es geht: Vorteile konkret aufzeigen – angepasst an die Antworten.

Formulierungsbeispiele

„Gerade beim Thema Rechtsschutz sind viele froh, dass sie nicht alleine sind.“

„Wir setzen uns aktiv für faire Arbeitsbedingungen ein.“

„Die GdP ist breit aufgestellt – das stärkt uns politisch.“

2.4 Einwände behandeln

Worum es geht: Verständnis zeigen, ruhig bleiben und den Nutzen konkret machen.

Formulierungsbeispiele

Einwand	Mögliche Antwort
„Das kostet doch nur Geld.“	„Klar, der Beitrag kostet Geld. Dafür bekommst du im Ernstfall Rechtsschutz, Beratung und Unterstützung – und stärkst unsere gemeinsame Verhandlungsposition.“
„Ich brauche das nicht.“	„Kann gut sein, dass du es gerade nicht brauchst. Entscheidend wird Unterstützung oft erst dann, wenn plötzlich etwas passiert.“
„Ich bekomme doch alles auch ohne Gewerkschaft.“	„Viele Ergebnisse gelten für alle. Aber ausgehandelt und politisch durchgesetzt werden sie nur, wenn genügend Beschäftigte eine starke Gewerkschaft tragen.“
„Die Gewerkschaften machen doch sowieso nichts.“	„Was genau fehlt dir oder wo hast du diesen Eindruck gewonnen? Dann kann ich dir konkret sagen, was die GdP dort macht – oder offen sagen, wenn etwas nicht gelungen ist.“
„Mir ist die GdP zu politisch.“	„Viele Entscheidungen zu Besoldung, Personal und Arbeitsbedingungen fallen in der Politik. Deshalb gehört politische Interessenvertretung zu unserer Aufgabe.“
„Alle Gewerkschaften sind doch gleich.“	„Es gibt Gemeinsamkeiten, aber auch Unterschiede. Was erwartest du von einer Gewerkschaft? Dann können wir schauen, ob die GdP zu dir passt.“
„Wenn etwas ist, gehe ich zum Personalrat.“	„Der Personalrat ist wichtig, hat aber eine andere Rolle. Rechtsschutz, gewerkschaftliche Beratung und politische Interessenvertretung gehen darüber hinaus.“
„Ich bin schon in einer anderen Gewerkschaft.“	„Völlig in Ordnung. Entscheidend ist, dass du dich dort gut vertreten fühlst. Wenn du willst, zeige ich dir trotzdem, was die GdP konkret anbietet.“
„Ich bin noch unsicher.“	„Kein Problem. Was genau macht dich noch unsicher? Dann klären wir nur diese Punkte – und du entscheidest anschließend in Ruhe.“

Einwand	Mögliche Antwort
„Ich habe mit Gewerkschaften schlechte Erfahrungen gemacht.“	„Das würde mich interessieren: Was ist damals passiert? Ich will dir nichts schönreden. Vielleicht können wir schauen, ob und was heute anders wäre.“

2.5 Einladung zur Mitgliedschaft

Worum es geht: Eine klare Handlungsoption anbieten – ohne Druck.

Formulierungsbeispiele

„Wenn du magst, fülle ich mit dir zusammen den Antrag aus.“

„Ich kann dir einfach alles mitgeben.“

„Melde dich jederzeit, wenn du Fragen hast.“

2.6 Abschluss

Worum es geht: Vereinbaren, wie es weitergeht.

Formulierungsbeispiele

„Magst du mir kurz Bescheid geben, wenn du dich entschieden hast?“

„Ich frage in zwei Wochen nochmal nach – ist das okay?“

„Hier hast du meine Kontaktdaten.“

3 Rollenkarten für Übungsgespräche

Für kurze Trainingssequenzen: Rollen verteilen, Gespräch führen, anschließend Feedback geben.

3.1 Rolle 1 – Skeptisch

- Vorurteil: „Die machen doch nichts."
- Findet den Beitrag hoch
- Hält Gewerkschaften für veraltet

3.2 Rolle 2 – Unentschlossen

- Keine Erfahrung mit Gewerkschaften
- Vorsichtige Neugier
- Braucht klare Argumente

3.3 Rolle 3 – Offen

- Findet Argumente sinnvoll
- Hat nur noch wenige Fragen
- Braucht eine Einladung zum Beitritt

3.4 Rolle 4 – Werbende Person

- Informieren und Fragen beantworten
- Ein Angebot machen
- Ruhig, wertschätzend, professionell

3.5 Rolle 5 – Beobachter*in

- Achte auf Gesprächseinstieg und Bedarf
- Argumentation und Umgang mit Einwänden
- Abschluss und nächste Vereinbarung

4 Argumentationskärtchen

Kurz, konkret und anschlussfähig – nicht alle Argumente auf einmal, sondern passend zum Gespräch.

Breite Fachkompetenz	„Wir vertreten alle Berufsgruppen – das macht uns stark.“
Erfahrung	„Über 75 Jahre erfolgreiche Interessenvertretung.“
Rechtsschutz	„Im Ernstfall steht man nicht alleine da.“
Solidarität	„Gemeinsam sind wir stärker als alleine.“
Politische Stärke	„Wir sind auf Landes- und Bundesebene gut vernetzt.“
Mehrwert	„Der Beitrag rechnet sich, wenn’s darauf ankommt.“
Souveränität	„Die Entscheidung liegt immer bei Ihnen.“

4.1 Vertiefung: „Ich bekomme doch alles auch ohne Gewerkschaft.“

1 Verständnis zeigen: „Ja, das höre ich öfter – und ich verstehe, dass man auf den ersten Blick denkt, alles Wichtige sei ohnehin geregelt.“

2 Unterschied erklären: Allgemeine Rechte gelten für alle. Gewerkschaften verhandeln Tarif- und Besoldungsverbesserungen; Rechtsschutz, individuelle Beratung und Unterstützung sind konkrete Mitgliederleistungen.

3 Zum Nachdenken anregen: „Natürlich gibt es Rechte, die für alle gelten. Aber wer sorgt dafür, dass diese Rechte auch in Zukunft nicht gekürzt werden?“

4.2 Kernpunkte

✓ Tarif- und Besoldungsverbesserungen kommen nicht von alleine – Gewerkschaften verhandeln aktiv.

✓ Rechtsschutz ist ein exklusiver Service für Mitglieder.

✓ Beratung und Unterstützung gehen über das hinaus, was Dienststellen oder Personalrat leisten können.

✓ Solidarität hat nur dann Kraft, wenn viele dahinterstehen.

5 Sicher im Abschluss

Kurze Sätze, die im Gespräch natürlich funktionieren – und ein souveräner Umgang mit klarer Ablehnung.

5.1 One-Liner

- „Viele Dinge gäbe es ohne Gewerkschaften gar nicht."
- „Rechtsschutz und individuelle Beratung gibt es nur für Mitglieder."
- „Solidarität funktioniert nur, wenn man selbst Teil davon ist."
- „Wer Mitglied ist, stärkt unsere Verhandlungsposition für alle."

5.2 Beispiel für den Gesprächsverlauf

Kollege	„Ich krieg doch alles auch ohne Mitgliedschaft."
Du	„Das verstehe ich. Viele Rechte gelten tatsächlich für alle – nur: Wer sorgt dafür, dass das auch so bleibt? Wer verhandelt Verbesserungen? Das sind in der Regel die Gewerkschaften. Und nur Mitglieder können z. B. den vollen Rechtsschutz nutzen. Mir war wichtig, in heiklen Situationen abgesichert zu sein."

5.3 Sonderfall: klare Ablehnung

„Lass mich mit Gewerkschaften in Frieden."

Wichtig: Das ist zunächst kein Einwand, sondern eine Grenze. Nicht überzeugen oder nachsetzen, sondern die Entscheidung respektieren und die Beziehung offenhalten.

5.3.1 Mögliche Antwort

- „Alles gut, respektiere ich. Wenn du irgendwann doch mal eine Frage hast, weißt du ja, wo du mich findest."
- „Alles klar, dann lassen wir das Thema. Wenn irgendwann mal was ist, kannst du trotzdem auf mich zukommen."

5.3.2 Nur wenn die Situation es zulässt

Wenn der Ton erkennen lässt, dass eine konkrete schlechte Erfahrung dahintersteckt, kann einmal vorsichtig gefragt werden: „Okay, akzeptiert. Klingt aber so, als hättest du da schon schlechte Erfahrungen gemacht?"

Kommt erneut eine Ablehnung, ist das Gespräch zu diesem Thema beendet. Kein Nachfassen, kein Rechtfertigen, kein Gegenargument.