

Erfolgreiches Selbstmarketing

Leistung ist nicht alles, man muß sie auch verkaufen können:

„Wie verkaufen Sie sich am besten?“

Neben Fachwissen, hervorragender Leistung, sozialer Kompetenz, Erfahrung und Fleiß im Beruf sollten Sie auch Ihre Leistung überzeugend darstellen können, wenn Sie wirklich erfolgreich werden möchten. Menschen, die hart arbeiten, sich aber nicht professionell verkaufen können, werden oft übersehen. Die Früchte ihrer Arbeit ernten diejenigen, die sich überzeugend vermarkten.

Mitarbeiterführung, Verkaufsgespräche, bei der Teamarbeit, das erste Gehaltsgespräch - nichts zählt heute mehr als Selbstmarketing. Untersuchungen haben ergeben, daß die tatsächliche Leistung nur zu einem kleinen Teil bestimmt, wie Sie im Berufsleben eingeschätzt werden. Einen Großteil werden Sie nach Ihrem Auftreten beurteilt.

Mit diesem Erfolgstitel erfahren Sie,

- wann eine gute Selbstdarstellung notwendig ist.
- wie Sie Ihre Körpersprache noch besser einsetzen können.
- wie bedeutend der erste Eindruck ist.
- wie Sie Ihre Selbstakzeptanz verbessern können.

Eine gute Selbstdarstellung ist notwendig.

Untersuchungen in Unternehmen haben gezeigt, daß die Aufstiegschancen der Mitarbeiter zum größten Teil von drei entscheidenden Faktoren abhängen:

- der Leistung (ca. 10 Prozent)
- dem Image und dem persönlichen Stil (ca. 30 Prozent)
- dem „Gesehen werden“, Auffallen (ca. 60 Prozent)

Ihr persönliches Image bestimmt also zu 90 Prozent, wie Sie und Ihre Leistung eingeschätzt werden. Gutes Selbstmarketing bedeutet nicht, ein falsches Bild

von sich zu vermitteln. Selbstmarketing ist vielmehr das Betonen der eigenen Stärken, die in der jeweiligen Situation besonders erwartet werden.

Die Wirkung der eigenen Körpersprache verstehen und optimieren.

Wenn es Ihnen gelingt, Ihre Körpersprache echt und geschickt einzusetzen, dann können Sie in Zukunft Ihre Gesprächspartner noch mehr beeindrucken, denn Sympathie weckt Sympathie, und Begeisterung reißt mit. Durch Ihre Körpersprache zeigen Sie Ihren eigenen Charakter, transportieren Gefühle und Werturteile.

Beispiel: Körpersprache in der Besprechung

Sie wirken unsicher oder nervös, wenn Sie

- sich ständig in die Haare greifen
- mit dem Kugelschreiber klicken
- ständig Ihre Brille hoch schieben
- sich häufig mit der Zunge über die Lippen streichen
- mit dem Stuhl wippen
- Büroklammern o. ä. auf dem Tisch hin- und herschieben
- mit Ihrem Schmuck spielen
- mit Kleingeld in der Tasche klumpeln

Sie wirken überzeugend , wenn Sie

- sich vorbeugen, die Hände auf den Tisch legen und Ihren zustehenden Bereich in Besitz nehmen. Sie sollten sich mit Ihren Händen nicht ins Gesicht, an den Hals, in die Haare oder an die Schulter fassen. Kein Körperteil Ihres Portraitbereichs sollte für Ihren Gesprächspartner abgedeckt sein.
- Blickkontakt mit dem Sprecher herstellen, bevor Sie etwas sagen oder ihn unterbrechen wollen. Die Fähigkeit, Blickkontakt herzustellen und aufrechtzuerhalten, läßt Sie selbstbewußt erscheinen. Wenn Sie dagegen den Blick senken, wirken Sie unterwürfig.
- während Sie sprechen ruhig gestikulieren und nicht in Ihren Unterlagen herumwühlen
- achten Sie auf Ihre Haltung. Die Art, wie Sie sitzen, stehen und gehen, läßt Sie selbstbewußt, forsch oder schüchtern wirken.

Der erste Eindruck

Menschen bilden sich schon in den ersten 30 Sekunden bis 4 Minuten aufgrund des Aussehens, der Stimme und der Bewegung eine Meinung, die sich nicht so leicht wieder auslöschen läßt. Die allerersten Augenblicke sind dabei besonders entscheidend.

Je besser Sie in den ersten Minuten auf die Bedürfnisse Ihres Gegenübers eingehen, desto überzeugender werden Sie sich darstellen können!
Selbstvertrauen/Selbstakzeptanz

Nichts beeinflußt Ihren Erfolg so grundlegend wie das Verhältnis, das Sie zu sich selbst haben. Ist Ihr Verhältnis zu Ihnen selbst gestört, ist es unmöglich ein zufriedenes und befriedigendes Leben zu führen. Erst wenn Sie sich selbst akzeptieren, mit Ihren Stärken und Schwächen, können Sie sich auch in andere Menschen hineinversetzen, Verständnis für sie entwickeln und sie respektieren. Eine überzeugende Selbstdarstellung setzt voraus, daß Sie wissen wo Ihre Stärken und Schwächen liegen. Finden Sie (eventuell mit Hilfe eines Persönlichkeitstests) heraus, welcher Persönlichkeitstyp Sie sind.

Tips zur Verbesserung Ihrer Selbstakzeptanz:

Führen Sie ein Erfolgsjournal. Schreiben Sie **jeden** Abend mindestens 5 Dinge auf, die Ihnen während des Tages gut gelungen sind und auf die Sie stolz sein können.

Verlassen Sie Ihre Komfortzone. Setzen Sie sich für jeden Tag *schriftlich* zwei Ziele, die Sie unbedingt erreichen wollen. Erledigen Sie die unangenehmsten Dinge des Tages gleich morgens zuerst. Das gibt Mut und Kraft für den Tag.

Fazit:

Sie *müssen* zuerst sich gut verkaufen, bevor Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung verkaufen *können*!