



Selbstmarketing: Sich selber erfolgreich verkaufen

Online-Karrierkurs: Modul 5

Inhaltsverzeichnis

1. Warum Selbstmarketing?.....	3
1.1. Situationen und Fragen im Zusammenhang mit Selbstmarketing.....	3
2. Sich selber kennen.....	4
2.1. Fazit: Wir müssen uns besser kennen lernen!	4
3. Sich motivieren können.....	5
3.1. Der wichtigste Faktor für die Selbstmotivation: Die persönliche Vision	5
3.2. Kurzfristige Motivation – Motivation im Alltag.....	5
4. Sich verbessern	6
4.1. Weiterbildung	6
4.2. Sich im Alltag verbessern	6
4.3. Selbstmanagement 1: Die persönliche Ordnung	6
4.4. Selbstmanagement 2: Das persönliche Zeitmanagement	6
4.5. Soziale Kompetenzen fördern.....	7
4.6. Weitere Verbesserungsansätze	7
5. Interne Gelegenheiten mit Profilierungspotenzial	9
5.1. Profilierungsplattformen.....	9
5.2. Aufgaben mit Profilierungspotenzial	9
5.3. Andere Gelegenheiten mit Profilierungspotenzial	9
6. Interne und externe Kunden- und Verkaufsorientierung	10
6.1. Ist jeder Mitarbeiter ein Verkäufer?	10
6.2. Was sind interne Kunden?	10
6.3. Positivspirale dank Kunden- und Verkaufsorientierung	10
7. Interne Kommunikation und Beziehungsmanagement	11
7.1. Lob durch Abfrage der Zufriedenheit erhalten.....	11
7.2. Internes und externes Beziehungsmanagement	11
8. Verkäuferisches Flair entwickeln.....	12
8.1. Rhetorik und Präsentationstechnik.....	12
8.2. Verhandlungstechnik.....	12

1. Warum Selbstmarketing?

Selbstmarketing war lange Zeit verpönt. Es galt als anbiedernd und war für viele Berufsleute etwas für Profilierungsneurotiker. Trotzdem haben sich immer einige besser verkauft als andere und dadurch persönlichen Nutzen gezogen. Oft geschieht dies unbewusst, aber es gehört zum Berufsalltag wie das Amen zur Kirche. Selbstmarketing ist aber nicht nur dazu geeignet, eine bessere berufliche Stellung zu erhalten. Es dient generell dazu, mehr Freude im Berufsleben und mehr Freiheiten bezüglich der Wahl der auszuführenden Arbeiten zu erlangen. Wer sich besser verkauft, erzielt mehr persönliche Erfolge, wird dadurch selbstbewusster und motivierter. Dies wiederum bewirkt noch mehr Erfolge, was man als eine Positivspirale bezeichnen kann. Selbstmarketing kann auch betrieben werden, ohne dass man sich permanent bei Vorgesetzten krampfhaft beliebt machen muss. Es reicht häufig aus, sich auf bestimmte Situationen des Berufsalltages, auf bestimmte Aufgaben oder auf ein bestimmtes Verhalten zu sensibilisieren. Jeder kann selber für sich entscheiden, wie weit er bezüglich Selbstmarketing gehen will. Profitieren werden alle, welche sich mit diesem Thema beschäftigen. Verlieren werden alle, welche das Thema für überflüssig halten.

1.1. Situationen und Fragen im Zusammenhang mit Selbstmarketing

Im Berufsalltag wird regelmässig bezüglich Aufgaben, Verantwortlichkeiten, Kompetenzen, Beförderungen, Lohn, Ferien, Ausbildung usw. entschieden. Es werden Personalqualifikationen durchgeführt und Lob oder Tadel ausgesprochen. Dabei handelt es sich um eine Gratwanderung zwischen dem, was Mitarbeiter als gerecht ansehen und jenen Entscheidungen, welche als ungerecht oder eindeutige Bevorzugung von einzelnen Mitarbeitern oder Abteilungen betrachtet werden. Dabei werden in der Praxis häufig folgende Fragen gestellt:

- Warum kann sich Herr Muster immer seine Aufgaben aussuchen?
- Weshalb erhält Frau Muster schon wieder eine Lohnerhöhung?
- Wenn wir etwas richtig machen, hören wir nichts, wenn die anderen etwas richtig machen, steht es in der Mitarbeiterzeitung – wieso das?
- Warum werden meine Ferien schon wieder nicht bewilligt?
- Aus welchem Grund wird ausgerechnet Frau Muster befördert?

- Herr Muster ist wieder einmal mit einem Projekt beschäftigt und wir können die Alltagsarbeit machen.
- Ich habe schon zehn neue und gute Ideen gebracht, aber das interessiert ja hier niemanden.
- usw.

Wir könnten die Liste endlos weiterführen. Die Frage ist, ob die beschriebenen Situationen auf Zufall beruhen oder das Ergebnis von mangelndem Selbstmarketing sind. Sicher können Mitarbeiter nicht alle Situationen selber beeinflussen, aber vieles ist beeinflussbar! Der erste Schritt dazu ist, sich mit dem Thema Selbstmarketing zu beschäftigen und sich zu überlegen, welche Selbstmarketingstrategie zum eigenen Ich passt oder wo das Selbstmarketing punktuell verbessert werden kann. Vielen Personen, die sich zum ersten Mal mit Selbstmarketing beschäftigen, geht beim Lesen von Büchern zu diesem Thema ein Licht auf. Auf einmal wird klar, warum in den meisten Unternehmen einige Leute gleicher sind als die anderen. Selbstmarketing hat nicht zwingend etwas mit Karriere zu tun, sondern in erster Linie damit, die persönlichen Lebensziele besser zu erreichen und die (Arbeits-) Zufriedenheit zu steigern.



