

## Die 7 besten Tipps für ein erfolgreiches Selbstmarketing

- Sie wollen beruflich erfolgreicher sein?
- Sie möchten Vorgesetzte und Kunden von Ihren Ideen/ Ihrer Kompetenz überzeugen?
- Sie möchten als Selbständige/r im Markt wahrgenommen werden?

Mit einer systematisch/bewussten Selbstdarstellung sind Sie in der Lage, Ihre Person, Ihre Ideen und Leistungen besser zu ‚vermarkten‘. Sie überzeugen mit Persönlichkeit, erhöhen Präsenz und Bekanntheitsgrad und steuern die Wahrnehmung zielgerichtet in dem von Ihnen ausgewählten ‚Markt‘.

### Die folgenden Tipps liefern Ihnen die Basis dafür!

#### 1. Erkenne Deine Stärken und Fähigkeiten – überhöre Deine Antreiber

Ihre Stärken erkennen Sie am besten, in dem Sie die Tätigkeiten reflektieren, die Ihnen leicht fallen und Ihnen Spaß machen. Überlegen Sie, mit welchen Fähigkeiten und Fertigkeiten Sie diese Aufgaben so gut erledigen können. Dahinter verbergen sich Ihre Stärken.

#### 2. Definiere Ziele, Zielgruppe und Strategie

Welches Ziel möchten Sie durch Selbstmarketing erreichen? Was ist Ihr berufliches Ziel? Welche Zielgruppen kommen in Frage? Mit welcher Vorgehensweise kommen Sie Schritt für Schritt zum Ziel? Versuchen Sie so präzise wie möglich Antworten zu finden, denn diese sind maßgeblich für Ihren Erfolg!

#### 3. Entwickle Dein Experten-Profil und Deinen USP

Worin sind Sie wirklich gut? Was können Sie besser als andere? Was ist das Besondere an Ihnen? Beantworten Sie diese Fragen selbst und befragen Sie auch Ihr Umfeld.

#### 4. Erweitere Deine Kompetenzthemen

Wir können nur besser sein und bleiben, wenn wir uns selbst kontinuierlich weiter entwickeln. Um ein echter Experte auf seinem Gebiet zu werden, ist es wichtig, dass Sie Ihr Wissen stetig um die aktuellen Themen erweitern.

#### 5. Verfeinere authentisch Auftreten und Ausstrahlung

Wenn wir uns selbst ‚vermarkten‘ ist Authentizität (Glaubwürdigkeit) eines der wichtigsten Elemente. Genauso wichtig sind jedoch die passenden Umgangsformen und eine charismatische Ausstrahlung.

#### 6. Kommuniziere Deine Fähigkeiten, Ziele und Erfolge

Nur wenn man von Ihren Fähigkeiten und Erfolgen weiß, werden Sie am Markt wahrgenommen. Überlegen Sie daher, wo Sie Ihre Fähigkeiten und Erfolge bekannt machen können und sprechen Sie auch über Ihre Ziele.

#### 7. Nutze bewusst Quellen, Netzwerke und Bühnen

Prüfen und definieren Sie für sich ganz konkret, welche Kontakte und Infoquellen Sie weiterbringen. Hierzu gehören auch die aktuellen Social Media Plattformen wie xing, facebook, twitter etc. In welchen Netzwerken finden Sie z.B. Kollegen zum Vernetzen oder potenzielle Kunden. Auf welchen Bühnen (Messen, Veranstaltungen etc.) können Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen für ein breiteres Publikum bekannt machen.

**Ich wünsche Ihnen von Herzen viel Erfolg!**

© 2011 Brigitte Herrmann