

Aktives Selbstmarketing

Selbstbewusster Auftritt im beruflichen Umfeld

K Ö N N E N & W O L L E N & H A N D E L N

<erfahren - erkennen>

<denken - fühlen>

<erfolgreich sein - kommunizieren>

Themenübersicht

1. Das Kurz-Präsentationsformat ‚Elevator Pitch‘
2. Phasen einer aktiven Selbstmarketing-Strategie
3. Grundlagen der Rhetorik - Kommunikation – Präsentation

1. Ein Kurz-Vorstellungsformat - ‚Elevator Pitch‘

Die Kurzvorstellung angefangen bei 30 Sekunden bis hin zu 3 Minuten gehört heute zu den wichtigsten Instrumenten des Persönlichkeitsmarketings. Der Elevator Pitch, die ‚Aufzugspräsentation‘ ist ein effektives Kommunikationsmittel in Ihrem aktiven Selbstmanagement. Die Zeitspanne von 30 Sekunden bis hin zu 3 Minuten richtet sich auf die Situation aus!

Was antworten Sie, wenn Sie bei einem Pausen-Snack auf einer Tagung oder bei einem After-Work-Treffen Ihr Tischnachbar fragt:

Und, was machen Sie beruflich?

Oder bei einem wichtigen Telefonat mit einem potenziellen Kunden oder Auftraggeber, fragt Sie dieser:

Was unterscheidet Sie bzw. Ihr Betrieb oder Organisation eigentlich von Ihren Mitbewerbern?

Oder bei einem Seminar, Workshop o.ä. erbittet die Referentin:

Stellen Sie sich bitte zu Beginn einmal kurz den anderen TeilnehmerInnen vor!

Wie gut schaffen Sie es, Ihr Gegenüber neugierig zu machen? Wie souverän und glaubwürdig wirken Sie? Wie gut passt Ihre Kurzvorstellung zu Ihrer Persönlichkeit, Ihrem Kompetenzprofil, zu dem was Sie können und was Sie wollen? Wie fühlen Sie sich dabei? Die meisten fühlen sich in solchen Selbst-Präsentationen nicht wirklich wohl. Woran kann das liegen? Wieso zeigen Sie nicht was Sie können, was Sie wollen?!

Im Elevator Pitch wird sichtbar, wie gut Sie sich selbst und Ihren Betrieb bzw. Organisation darstellen bzw. ‚verkaufen‘ können. D.h. wie spannend Sie auf andere wirken und ob Sie es schaffen, aus Ihrer Kurzvorstellung eine Folgeverabredung also einen nachhaltigen Kontakt aufzubauen. Wenn Sie hier positiv wirken, sind Sie höchstwahrscheinlich auch erfolgreich. Ihr Elevator Pitch ist der Spiegel Ihrer geschickten Inszenierung. Inszenierung meint hier das spannende Darstellen Ihrer Leistungen und Eigenschaften, und zwar in Ihrem ganz persönlichen Stil. Es geht also nicht um die „große Show“. Auch als zurückhaltender, ruhiger Mensch können Sie hier überzeugen. Wenn es um die eigene Wirkung und Anziehungskraft geht, steht vor allem eine Frage im Mittelpunkt:

„Was macht mich spannend?“

Fragen wir dazu mal einen großen Philosophen, Antoine de Saint-Exupery:

Wenn du ein Schiff bauen willst, lehre die Menschen die Sehnsucht nach dem Meer.

Geh' nicht nur die glatten Straßen! Geh' Wege, die noch niemand ging, damit du Spuren hinterlässt und nicht nur Staub.

Haben Sie sich intensiv mit Ihrem Spannungspotenzial beschäftigt, dann sind Sie optimal vorbereitet für die vier aufeinander folgenden Phasen einer gelungenen Kurzvorstellung. Dazu brauchen Sie eine intensive Reflexion Ihrer Stärken und Kompetenzprofil, welches Sie im **Workshop ‚Aktives Selbstmarketing‘ am im tun können.**

Ich werde diesen Workshop durchführen und Sie in dieser Selbstreflexion für eine erfolgreiche Selbstmarketing-Strategie anleiten und begleiten.

4-Phasen-Struktur des Elevator Pitch

Zur Verdeutlichung des Elevator Pitch erläutere ich Ihnen hier und heute die einzelnen Phasen (Eröffnung, Spannungsaufbau, Entspannung und Lösung, Folgeimpuls) anhand eines Beispiels und Sie können sich dazu parallel Ihren ganz eigenen Elevator Pitch gestalten. Unsere Beispielperson bin ich selbst, Andrea-Caroline Prexl.

Phase 1: Eröffnung

Natürlich können Sie auf die Frage „Was machen Sie denn beruflich?“ direkt mit einer Gegenfrage, einer Metapher, der Einladung zu einem „Gedankenexperiment“ oder Ähnlichem antworten. Allerdings könnte sich Ihr Gegenüber dadurch schnell auf den Arm genommen fühlen. Meine Empfehlung: Beginnen Sie mit einer relativ schlichten Information. Ich könnte also antworten:

„Mein Name ist Andrea-Caroline Prexl. Ich bin Coach, Referentin, Dozentin und Trainerin für gesundheitsorientierte (Selbst) Managemententwicklung. Ich möchte Ihnen zeigen, dass Manager im beruflichen Alltag eher selten einen Raum finden, wo ihr Bewusstsein und direkte Handlungsfähigkeit im eigenem Lebensprojekt entwickelt wird. So ist die Gesundheitskompetenz ein Schlüsselfaktor der Zukunft und für den nachhaltigen Erfolg im Management notwendig – und genau hier bin ich als Impulsgeber für gesundheitsorientierte (Selbst-) Management-Entwicklung die ideale Ansprechpartnerin. Meine Entwicklungsräume gestalte ich als passgenaue Einzel-Coachings, Gruppen- sowie Team-Coachings auch im interkulturellen Kontext. Tätig bin ich in der PE und OE.

Phase 2: Aufbau von Spannung

Nachdem Ihr Gegenüber nun eine erste Information erhalten hat, sollten Sie sein Interesse wecken, indem Sie Spannung erzeugen. Dies gelingt ausgezeichnet über zwei Wege:

A. Frage

Fragen öffnen den Geist. Dieses Prinzip können Sie zum Erzeugen von Aufmerksamkeit und Spannung nutzen. Optimal wäre es, wenn Sie eine Frage gleich mit dem Leidensdruck bzw. der Sehnsucht des Interessenten kombinieren. So bringe ich also mit

folgenden Textbausteinen meine Fragen ein:

„Für mich steht eine Frage im Mittelpunkt: Wie erkennt der Mensch seinen beruflichen Erfolgsweg, wo er das tut, was er wirklich will.“

Oder:

„Meine Kunden beschäftigt vor allem die Frage: Wie finde ich mein persönliches Erfolgsmanagement im beruflichen wie privaten Umfeld.“

B. Metapher

Die zweite Möglichkeit, um Spannung aufzubauen, ist eine Metapher, die Ihre Besonderheiten oder den Leidensdruck des Gesprächspartners (als ‚Kunde‘ Ihrer Leistung) betont. So baue ich z. B. die Spannung auf durch folgende Bildformulierung:

Für mich ist (Selbst-)Managemententwicklung wie das Coaching eines Teams im Profisport: Höchstleistungen im Sport sind Resultate von herausfordernden Trainingskonzepten, die im Einklang mit dem Können und Wollen des Einzelnen in seinem Team umgesetzt werden. Wobei insbesondere ein Ausgleich zwischen An- und Entspannung stattfindet. Dies gilt ebenso für Höchstleistungen im Beruf. Entwicklung bzw. Kraftzuwachs resultieren aus dem rhythmischen Prinzip von An- und Entspannen. Gesundheitsorientiertes Coaching ist eine sinnvolle Methode, um die Menschen im Selbst- und Team-Management ganzheitlich zu trainieren und auf Ihrem Erfolgsweg nachhaltig zu entwickeln. Die ganzheitliche, das heißt die körperliche, geistige und emotionale Fitness und Gesundheit, ist entscheidend.

Phase 3: Entspannung & Auflösung

Nachdem Sie nun Spannung aufgebaut haben, gilt es, diese mit Fokus auf Ihre Stärken aufzulösen. Hier liegt Ihre Chance. Denn überzeugen Sie Ihr Gegenüber an dieser Stelle ganz zwanglos von Ihren Besonderheiten und Stärken, besteht die hohe Wahrscheinlichkeit einer Folgevereinbarung und Beziehungsaufbau. Ich beispielsweise löse die Spannung wie folgt auf:

Mehr als nur eine Saison spielt ein Team in der Oberliga doch nur dann, wenn die einzelnen Stärken Ressourcen schonend und bestmöglich eingesetzt werden. Ich begleite und entwickle kraftvolles Management und Menschen, d.h. ich aktiviere Ihre Selbstverantwortung für einen gesunden Erfolgsweg.

Achten Sie auf Ihren Energielevel? Wird der Energielevel im Managementteam als Kennzahl von Gesundheit kontinuierlich im Auge behalten, können sich gesunde Einstellungen und Kommunikation entwickeln, kann der Mensch mit seinem Team zur Hochleistung auffahren. Ich motiviere in dem Sinne von Energiemanagement, lenke die Aufmerksamkeit auf das Prinzip von positiver Hochspannung und ableitender Entspannung und Erholung. Das ist das Konzept

meines Coachingkonzepts zur Entwicklung von Gesundheitskompetenz für Einzelpersonen, Teams, Projekte und Gruppen im Management.

Im Management gilt es ein präventives Lern- und Frühwarnsystem über Coaching einzustellen. Keiner sollte auf Reserve laufen und nur mit halber Kraft aufs Spielfeld gehen. Brennt gar eine Sicherung durch und ein Spieler verausgabt sich völlig, ist er kaum mehr für gute Leistung eingestellt. Ein Burnout heißt dann im Prinzip, hier hat ‚jemand‘, auf sehr kostspielige Weise, frühzeitige Hilfeleistung für sich Selbst oder einen anderen unterlassen, weil das notwendige Bewusstsein für die Kräfte-Balance nicht präsent war.

Element 4: Folgeimpuls

Viele beenden ihren Elevator Pitch mit der Beschreibung ihrer Leistungen oder Produkte. Das Gegenüber bedankt sich für ein „nette Gespräch“ und geht weiter. Was hat es gebracht? Im besten Fall erinnert man sich irgendwann mal an sie, im Regelfall aber passiert nichts. Hier hilft meist ein Folgeimpuls:

- 1. „Ich leite am einen Workshop zu einem Kernthema ‚Aktives Selbstmarketing‘. Wenn Sie mögen, geben Sie mir Ihre E-Mail-Adresse, ich schicke Ihnen gerne einen Link mit den wichtigen Infos zum Workshop.“**
- 2. „Ich habe ein ‚Stärken- und Kompetenz-Profilung‘ zum Thema entwickelt. Wenn Sie mögen, schicke ich Ihnen das Konzept als pdf-Dokument zu.“**

Ist Ihr Gegenüber interessiert, haben Sie nicht nur einen ersten Kontakt, sondern auch die Adresse und eine Folgeverabredung. Bravo, der Elevator Pitch hat Sie in Ihrem Selbstmarketing einen Schritt näher zu Ihrem Reiseziel gebracht.

Tipps für den E R F O L G Ihres Elevator Pitch

- ✓ **E wie einfach, emotional, empathisch**
Ihre Idee, die Leistung, das Bild wird sofort klar und deutlich? Verwenden Sie eine einfache und leicht verständliche Sprache?
- ✓ **R wie relevant, realistisch, rational**
Ihre Idee, Leistung, Bild ist auf der emotionalen und rationalen Ebene für Ihren Gesprächspartner relevant? Sie treffen auf Leidenschaft bzw. Sehnsucht?
- ✓ **F wie freundlich, flexibel, furchtlos**
Stellen Sie Ihre Idee, Leistung, Bild und sich selbst positiv dar? Treten Sie freundlich und sympathisch auf?
- ✓ **wie originell, offen, optimistisch**
Bringen Sie in Ihrer Idee, Leistung, Bild einen neuen Aspekt vor? Lösen Sie Probleme oder Aufgaben auf ungewöhnliche Weise? Anders? Zeigen Sie Ihre Einzigartigkeit?

✓ **L wie leicht, locker, lebendig**

Bringen Sie in Ihrer Idee, Leistung, Bild in leicht-locker-lebendigen Stimmung vor?

✓ **G wie glaubwürdig, gelassen, gebend**

Ist Ihre Idee, Leistung, Bild in sich glaubwürdig, plausibel und schlüssig? Ist Ihr Auftritt authentisch? Geben Sie ein Angebot mit Nutzen?

3. Phasen einer aktiven Selbstmarketing-Strategie

- I. Was sind meine Stärken? (Bestandsaufnahme)
- II. Wie ist mein Persönlichkeits-Profil? (Talente – Kompetenzen)
- III. Was sind meine beruflichen Ziele? (Zielkorridor-Bestimmung)
- IV. Wie stelle ich meinen persönlichen Aktionsplan auf?
- V. Wie trete ich selbstbewusst auf? (Präsentationstechnik)
- VI. Wer sind meine Zielgruppen? (Marktanalyse)
- VII. Wie formuliere ich meine Botschaft eindrucksvoll?
- VIII. Wie knüpfe und nutze ich mein Beziehungsnetzwerk? (Networking)
- IX. Kontinuierliche Überprüfung der Strategie (Erfolgssicherung)

4. Grundlagen der Rhetorik - Kommunikation – Präsentation

- Womit wirken Menschen, die über sich selbst reden, langweilig bis abstoßend?
- Abgedroschene Phrasen
- Langatmigkeit, Umständlichkeit
- Selbstgefälligkeit, Eitelkeit, Überheblichkeit
- Prahlerei

„**Tue Gutes und Rede darüber**, denn sonst merkt es vielleicht niemand oder gar irgendwer anderer schmückt sich mit Deinen Federn. Wie schade, oder?!“

Hemmungen in der Selbst-Präsentation entstehen, wenn Sie sich unsicher fühlen. Beispielsweise weil Sie sich nur wenig mit Präsentationstechnik und sich Selbst befasst haben. Vielleicht hatten Sie bisher nur wenig entsprechendes Training genutzt. Je mehr Sie von Selbst-Präsentation verstehen, desto mehr Spaß macht es Ihnen, um so häufiger reden sie über sich selbst, lernen ständig hinzu und haben mehr Erfolg damit. Jeder Mensch kann einen selbstbewussten Auftritt erlernen. Sie brauchen dazu Bewusstsein über sich Selbst, Ihr Können und Wollen sowie Techniken der Kommunikation und Darstellungen in Ihrem beruflichen Umfeld. Das ist Ihr beruflicher Erfolgsweg.

Mit Sprache und Ausdruck vermitteln wir anderen, wie wir behandelt werden mögen. Durch unsere Sprache, verbal und nonverbal, werden wir erkannt. Wer sich ausführlicher mit Sprache befasst, erreicht wertvolles Geschick im Einschätzen von Menschen über deren Sprechweise. Sprachausdruck ruft beim Zuhörer eine Resonanz aus dem Unterbewusstsein hervor. Vor uns sitzen immer Menschen und wir alle haben individuelle Stärken und Schwächen. Zwar sollen Sie alle Menschen gleich behandeln, dürfen sie aber nicht gleich ansprechen. Jeder Mensch schätzt eine andere Art der Ansprache. Hier liegt ein wesentlicher Sympathiefaktor!

Denken Sie sich in Ihren Gesprächspartner ein, er beobachtet Sie und denkt:

- Wie sieht er aus?
- Wie verhält er sich?
- Wie spricht er?
- Ist er überzeugt?
- Kann er mich begeistern?
- Kann ich ihm vertrauen?

Ihr Gesprächspartner erwartet:

- Anerkennung
- Bestätigung + Wertschätzung
- Interessante, kurzweilige Informationen zu Ihrem Stärkenprofil

Tipps für die Rhetorik in Ihre Selbst-Präsentation:

- Sich seinen Stärken, d.h. Wissen, Kompetenzen und Talenten bewusst sein
- Seine „Werbe-Botschaft“ über alle Sinne leben und vermitteln
- Mit klarer und deutlicher Stimme sprechen
- Sich in den Formulierungen auf die Zuhörer einstellen
- Kurze und verständliche Sätze formulieren
- Sprechpausen zum Nachdenken und Nachfragen für den Zuhörer einlegen
- Ruhig und souverän bleiben
- Über die Körpersprache die Sprachinhalte unterstützen
- Kernaussagen betonen und ggf. wiederholen
- Blickkontakt mit den Zuhörern halten
- Stets ansprechbereit und aufmerksam bleiben

Was will ich erreichen?

Vielleicht sagen Sie: "Das ist doch klar. Ich will meine Gesprächspartner, die „Käufer“ meiner Leistung, von dem was ich kann, überzeugen." Jeder will eine positive Reaktion, d.h. Interesse und Anerkennung. Ihr Gesprächspartner wird letztlich sein Interesse dahin wenden, wo er den größten gemeinsamen Nutzen erkennen kann. Dieser Nutzen setzt sich aus dem vielfältigen Bedarf zusammen. Ausschlaggebend ist, dass Ihr Interessent Ihre Kompetenz akzeptiert und Vertrauen zu Ihnen aufbaut.

Überlegen Sie sich genau, welche Vorteile Ihrer spezifischen Persönlichkeit also Ihr „Stärken- und Kompetenzprofil“ für den einzelnen Gesprächspartner wichtig sein können. Genau diese bieten Sie wirkungsvoll an. Machen Sie Ihr spezifisches ‚Angebot‘ verlockend und vielleicht sogar ‚lebens-notwendig‘.

Wer ist mein Gesprächspartner? Was interessiert ihn? Das ist der Weg zum Ziel!

Tipps für die Begrüßung – Eröffnung der Präsentation

Die Eröffnung bei der Begrüßung ist besonders wichtig. Ihr Interessent ist jetzt sehr aufmerksam und neugierig auf Sie. Er registriert gerade in dieser Phase genau, was Sie sagen und wie Sie es sagen. Überlassen Sie diesen ersten Eindruck nicht dem Zufall, sondern entwerfen Sie sich ein genaues „Drehbuch“ für Ihre Eröffnung. Formulieren Sie möglichst sorgfältig und treffsicher.

Üben Sie Ihre Eröffnungsworte so lange, bis Sie sie flüssig, selbstsicher und ganz natürlich sagen können. Denken Sie dabei auch an Ihren Zeitplan. Die Eröffnung sollte zwischen 30 und 120 Sekunden dauern. Das ist Ihr Elevator Pitch, Ihr Einstieg, Umstieg und Aufstieg auf der beruflichen Erfolgsleiter.

Es zahlt sich aus, sich ein paar Gedanken über das optische Erscheinungsbild zu entwerfen. Wie sieht Ihr Interessent Ihre Profession, Stärken, Talente, Know-how und sich selbst als Mensch und Persönlichkeit? Es geht hier nicht um modischen Geschmack, aber der äußere Eindruck, den wir insgesamt vermitteln, ist auch sehr wichtig. Was erwartet Ihr Interessent in dieser Hinsicht von uns? Bewusst erwartet er mal mehr und mal weniger. Unbewusst verbindet er unser Aussehen allerdings mit unserer Leistungsfähigkeit, unserer Zuverlässigkeit, unserer Qualität, unserer Kompetenz.

CHECKLISTE – Präsentation vorbereiten

1. Was will ich erreichen? Was genau ist mein Ziel bzw. sind meine Teilziele?

2. Wer ist mein Gesprächspartner? (Namen, Position, Rolle, Persönliches)

3. Was interessiert & nützt meinen Gesprächspartner?
(Fachliche und persönliche Motive bzw. Bedürfnisse?)

4. Begrüßung (Wie gestalte ich meine Eröffnung wirkungsvoll?)

5. Wie sind die Erwartungen des Gesprächspartners bezgl. Kleidung & Auftreten?

Zeigen Sie was Sie können und wollen!

Reden Sie über sich selbst, Ihre Leistungen, Stärken, Kompetenzen und Talente

- o Stärken- und Kompetenzprofil
- o Kernbotschaft
- o Ziele
- o Referenzen, Belege, Beispiele

Ihre Präsentation dreht sich natürlich um Sie selbst, um Ihr „Produktangebot“. Sie ‚verkaufen‘ jedoch nicht nur eine Zusammenstellung hochqualitativer und interessanter Leistungs- und Erfolgsfaktoren. Sie stellen sich in erster Linie als Problemlöser für Ihre Gesprächspartner dar, die Ihre möglichen Vorgesetzte, Mitarbeiter, Kollegen, Geschäftspartner, Kunden, Arbeit- bzw. Auftraggeber sind. Sie brauchen nicht jetzt gleich "alles" zu zeigen und zu demonstrieren, was Sie können und wollen. Wichtig ist, dass Sie davon überzeugen, dass Sie einzigartig und wertvoll sind. Das ist eine selbstbewusste Einstellung mit der Sie selbstsicher auftreten und wirken.

Die persönliche Einstimmung

Sie sind nicht nervös, sondern ganz ruhig und gelassen? Schade. Wenn Sie sich Selbst nicht so ernst nehmen, sondern nur mal dem Interessenten locker zeigen, was Sie so zu bieten haben, besteht ja kein Grund sich aufzuregen. Wenn Sie sich aber aufrichtig präsentieren und zeigen wollen, dann stehen Sie "in der Startposition", einer echten Pool- Position. Sie werden einen Spurt laufen, um zu überzeugen. Also, doch etwas nervös? Gut so.

Sich präsentieren heisst seine Stärken zu zeigen, selbstbewusst!

1. Was kann ich? (Stärken, Kompetenzprofil, USP)
2. Was will ich konkret erreichen? Ziel (mindestens!).
3. Was sage ich in der Eröffnung? Wie leite ich in die Spannungsphase ein?
4. Wer sind meine Gesprächspartner und was interessiert sie? Wie erzeuge ich Spannung?
5. Welche Motive bzw. Bedürfnisse könnten sie haben?
6. Wie sollte ich aussehen, um den authentisch und selbstbewusste zu wirken?

<u>Rhetorik & Kommunikation</u>	Wie ...
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Blickkontakt ✓ Körperhaltung ✓ Gestik, Mimik ✓ Verbindlichkeit ✓ Reaktion auf Störungen ✓ Roten Faden beibehalten ✓ Stimme ✓ Nervosität / Gelassenheit ✓ Einstieg ✓ Abschluss (Kernbotschaft) 	