



Selbstmarketing

Von der grauen Maus zur Löwin

Was ist Marketing?

„Marketing ist die gestelzte Bezeichnung für systematisch gesammelte Vertriebskenntnisse, die vor 2000 Jahren schon jede Marktfrau beherrschte.“

(Ron Kritzfeld)



Produktions- und Leistungspolitik:

Welche besonderen Problemlösungen bieten Sie an, damit Sie besser sind als der Wettbewerb?

Distributionspolitik:

Welche Absatzwege sind für die Produkte bzw. Dienstleistungen geeignet? Wo sollen die Waren verkauft werden? Wer ist die Zielgruppe?

Kommunikationspolitik:

Wie erfährt die Zielgruppe, dass es Sie gibt und was Sie können?

Preispolitik:

Zu welchen Bedingungen und Preisen bieten Sie Ihre Produkte an?

Self – Marketing bedeutet ...

- Das Produkt, das vermarktet wird, ist man selbst.
- Das Umfeld, in dem man agiert, ist der „Markt“.
- Das Einkommen ist der „Preis“, den man am Markt erzielt.
- Der persönliche „Lifestyle“ ist vergleichbar mit Werbung.
- Ihre „Käufer“ sind Ihre Kunden, Ihre Freunde, Ihr Club, Ihre Familie – all jene Bereiche, in denen Sie sich profilieren müssen.



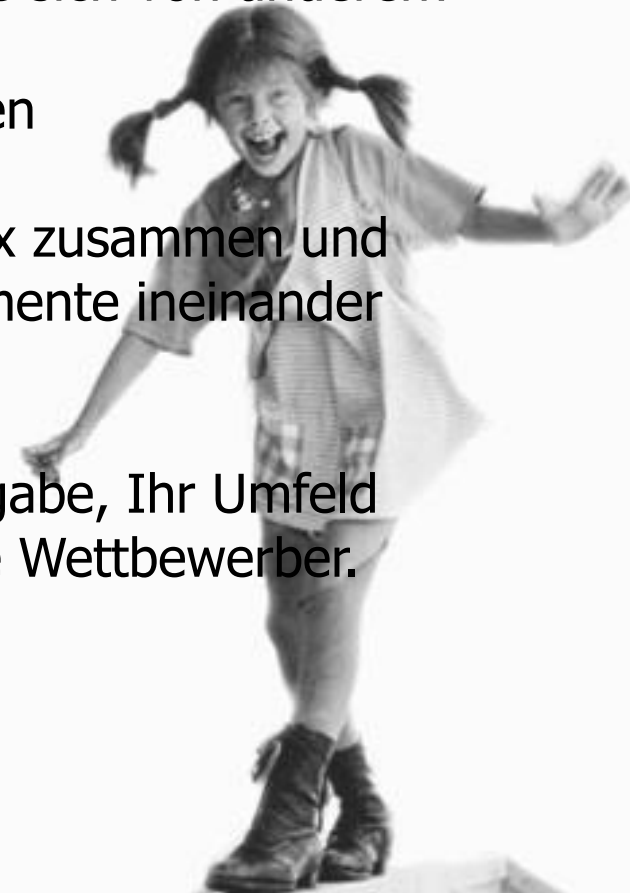
Mädel – was haben Sie Dir beigebracht?

- Konkurrenz und Konflikte sind schädlich für Beziehungen
- Alle gewinnen durch Teilen und Kompromisse.
- Erfolg bedeutet, dass sich alle vertragen.
- (Harmonische) Beziehungen haben oberste Priorität.
- Gemocht werden ist wichtiger als alles andere.
- Konkurrenzorientierte Mädchen sind zickig, aggressiv, herrschsüchtig und unbeliebt.



Bescheidenheit ist keine Zier

- Lernen Sie stattdessen, sich selbst ins rechte Licht zu rücken
- Durch welche Fähigkeiten unterscheiden Sie sich von anderen?
- Beobachten Sie selbstbewusste Mitmenschen
- Stellen Sie ihren persönlichen Marketing-Mix zusammen und sorgen Sie dafür, dass die einzelnen Instrumente ineinander greifen.
- Um erfolgreich zu sein, müssen Sie die Aufgabe, Ihr Umfeld zufrieden zu stellen, besser erfüllen als Ihre Wettbewerber.





„Ich traue
mir das
nicht zu“

„Ich mache alles –
außer Kaltakquise“

„Bin ich dafür
überhaupt
kompetent?“

High-Power-Posen



High-Power-Posen



High-Power-Posen



Low-Power-Posen

FAKE IT TILL YOU MAKE IT

Big Points“ bringen Erfolg – nicht Fleiß!

- erfolgreiche Menschen sind auch fleißig, aber ausschlaggebend sind die Big Points
- i.d.R. gewinnt der Spieler, der erfolgreich diese „Big Points“ macht
- besteht Ihr Tagesablauf darin, von früh bis spät Papier hin und her zu wälzen?
- richtig erfolgreich werden Sie nun einmal nur, wenn Sie „Big-Points“ in die Tat umsetzen.

An welchen



arbeiten Sie?

Mädels – mehr Präsenz bitte!

- Zeigen Sie anderen Menschen, dass man sich an Sie wenden kann, wenn Rat und Unterstützung gebraucht werden.
- Achten Sie darauf, bei Besprechungen immer zu Wort zu kommen
- Wenn Sie stolz auf eine Leistung sind, sprechen Sie darüber
- Stellen Sie Ihre Erfolge nicht zu bescheiden dar, seien Sie aber auch nicht zu überheblich
- Achten Sie darauf, dass sich nicht andere mit Ihren Lorbeeren schmücken.



Weck die *Diva* in Dir!

- Verändern Sie Ihr Aussehen
- Liefern Sie Gesprächsstoff und sorgen Sie für Gesprächsstoff.
- Suchen Sie sich ein ungewöhnliches Hobby und machen Sie sich dadurch interessant.
- Statussymbole in Form von kleinen Accessoires
- Ein sportiver oder kommunikativer Lebensstil
- Verpacken Sie sich attraktiv - die Verpackung ist auch Ihr „stummer Verkäufer“.



***„ Die selbstsichere Frau verwischt nicht den
Unterschied zwischen Mann und Frau –
sie betont ihn. "***

COCO CHANEL



www.schulz-kommunikation.de



Vortragsunterlagen

Benutzername:

E-Mail Adresse

Passwort:

Selbstmarketing

