

Selbstmarketing: So verkaufe ich mich richtig!

Studien belegen, dass bei über 70% gut ausgebildeten Menschen in einer Volkswirtschaft der Einzelne es schwer hat, seine Leistungen zu vermarkten. Dies kann jeder selbst feststellen, der im Supermarkt einkauft: Eng gedrängt stehen Deos, Müslis, Klopapier, usw. Eine Entscheidung für das einzelne Produkt fällt oft schwer. Und so wundert es kaum, wenn Bewerber Absagen auf Hunderte von Bewerbungen bekommen oder Selbständige 20 oder 30 Angebote schreiben müssen, bevor sie einen Auftrag erzielen. Doch, dass es auch leichter gehen kann, zeigen diese sieben Tipps:

1. **Was haben Sie zu bieten?** Erkennen Sie Ihr Potenzial und Ihre Stärken, denn wenn es nichts zu verkaufen gibt, ist jede Anstrengung umsonst. Richten Sie zuerst Ihren Blick auf sich selbst / auf ihr Unternehmen.
2. **Was unterscheidet Sie?** Das zu tun, was jeder tut erzielt auch die Ergebnisse, die jeder erhält. Konzentrieren Sie sich auf Ihre Besonderheiten, auf Ihre persönliche Geschichte, auf Stärken und Spezialitäten.
3. **Wohin wollen Sie?** Wenn Sie erreichbare Ziele setzen, motivieren Sie sich. Unrealistische Ziele frustrieren. Beispiele: Eine bestimmte Zielgruppe, eine gewisse Anzahl von Wunscharbeitgebern am Tag kontaktieren.
4. **Was benötigt der Markt?** Das schönste Spezialgebiet, die lukrativste Zielgruppe nützt nichts, wenn es keiner braucht und es keinem nützt. Deshalb informieren Sie sich und eruieren Sie „erfolgreiche Marktfaktoren“ für Ihr Angebot.
5. **Wie kommunizieren Sie?** Überhaupt ein ganz wichtiger Punkt: Wie kommen Sie in Kontakt mit Ihrer Zielgruppe? Wie verhalten Sie sich, um Ihre Zielgruppe zu treffen? Was sagen Sie den zukünftigen Arbeitgebern?
6. **Welche Formalien und Inhalte werden erwartet?** 64% der Bewerbungen scheitern an diesem Punkt und entsprechen nicht den formalen Erwartungen der Personalabteilungen. Wer dies nicht beachtet, ist also ganz schnell aus dem Rennen. Was für die Form von Anschreiben, Lebenslauf, etc. gilt, gilt auch für die Inhalte. Ob dies die erwartete Ausbildung oder die Kompetenzen betrifft. Wie beim Angebot des Selbständigen, beachten Sie die sogenannten „Abhak-Funktionen“!
7. **Wie flexibel sind Sie?** 57% aller Angebote – wie auch der Bewerbungen scheitern am Preis. Dies müsste nicht sein! Überlegen Sie gut, wo die neuralgischen Punkte liegen, wofür der Kunde bereit ist Geld zu investieren und welche Risiken man gemeinsam so minimieren kann, dass es für beide Seiten getragen werden kann.

Haben Sie sich in Ihrer Bewerbung über diese sieben Anregungen Gedanken gemacht, sind Sie strategisch gut vorbereitet und müssen es „nur“ noch tun. Auf dem Weg zum Erfolg hin zu einem Engagement, einem neuen Job, zu einem erfolgreichen Verkauf Ihrer Leistungen sind noch folgende Eigenschaften hilfreich: Ausdauer, Beständigkeit, Optimismus, Offenheit für Feedback / lebenslangem Lernen und der Überraschungsfaktor: Lassen Sie sich überraschen und überraschen Sie Ihren zukünftigen Arbeitgeber oder Kunden positiv. Dann klappt's auch mit dem Verkaufen!

Verkaufsziele erreichen:

- > *Check Ihrer Angebotsunterlagen*
- > *Kompetenz- / Potenzialanalysen*
- > *Selbstmarketing / Karriereberatung*

Hier:
**(09123)
985620**



B outside **inside** **N**
Coaching · Qualifizierung · Training

Beruflich & persönlich Wachsen
Jens Wiemeyer - Hersbrucker Str. 2 - 91207 Lauf
Email: info@b-in.de - Internet: <http://www.b-in.de>