

Selbstvermarktung – Der Grundstein für Beruf und Karriere!

Wer will nicht beruflich erfolgreich sein? Was muss man dafür tun? Wann sollte man mit Selbstvermarktung anfangen? Warum braucht man Selbstvermarktung? Wie kann man sich Selbstvermarktung beibringen?

Erfolg schmeckt süß...

Die eigene Karriere ist jedem wichtig. Jeden Tag kämpfen wir im Berufsleben um Anerkennung und persönlichen Erfolg. Ziel ist es, im Unternehmen aufzusteigen, mehr Verantwortung zu übernehmen und letztlich auch mehr Geld zu verdienen. Auch als Selbstständiger strebt man nach mehr Aufträgen oder höheren Honoraren.

Der Weg zum Erfolg...

Gutes Fachwissen und persönlicher Einsatz sind sicherlich Dinge, die erfolgreiche Menschen ausmachen. Doch: Ist das alles? Nein! Zu jeder Erfolgsgeschichte gehört ein persönlicher Schlachtplan, eine individuelle Taktik. Es geht darum, für sich die passende Strategie zu finden und zu verfolgen. Die persönliche Strategie bildet die Basis für eine Selbstvermarktung.

Lieber früher als später...

Bis die eigene Selbstvermarktung erste Früchte abwirft vergeht einige Zeit. Die eigene Strategie ist meist nach 6 bis 8 Wochen gefunden. Professionelle Selbstvermarktung ist ein langfristiges Vorhaben, das laufend fortgeführt wird. Es gilt die eigene Selbstvermarktung im Lauf der Zeit den aktuellen Umfeldbedingungen anzupassen.

Warum mit Selbstvermarktung anfangen...

Selbstvermarktung hilft dabei, die eigenen Stärken zu entdecken und diese zielgerichtet einzusetzen. Schwächen werden kaschiert. Mit einem individuellen Profil wird man wahrgenommen, man fällt auf. Wir interessieren uns alle für Personen, die sich von der Masse abheben. Die Neugier treibt uns dazu, mehr über diese besonderen Personen zu erfahren. Diese Personen sind es, die im Gedächtnis hängen bleiben! Diese besonderen, eben etwas anderen Menschen sind diejenigen, die das Rennen um gute Arbeitsplätze und lukrative Aufträge gewinnen!

Selbstvermarktung ist leicht zu lernen...

Es ist gar nicht so schwer „anders zu sein“. Mit offenen Augen durch das (Berufs-)Leben gehen und andere erfolgreiche Menschen aufmerksam beobachten. So lässt sich schon viel in Sachen Selbstvermarktung lernen. Darüber hinaus sollte man die theoretischen Grundlagen der Selbstvermarktung erlernen. Diese Theorie sollte dann mit praktischen Inhalten im Rahmen eines persönlichen Coachings oder eines Seminars vertieft werden.

Über die praescio:

Die praescio gehört im Bereich der Selbstvermarktung zu den führenden Unternehmen. Zu den Kunden gehören namhafte Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft. Die praescio bietet Einzelcoachings und offene Gruppenseminare rund um das Thema Selbstvermarktung. Mehr Informationen unter www.praescio.de/50038/human-branding-selbstvermarktung/