



»Viele Frauen glauben oft, sie sind besonders gut, wenn sie sichtbar viel und fleißig arbeiten. Diese Annahme ist falsch!«

HEIDI GLÜCK, 48, ÜBER AUFTRITTE AN DER FRONT

# Neue Serie Verkaufen mit **MARKE**

**ICH BIN GUT!** Nur wer Eigenmarketing betreibt, kommt weiter. Top-Beraterin Heidi Glück zeigt, wie Sie erfolgreich Werbung in eigener Sache machen. RED.: SUSANNE PROSSER

**S**ie sind kompetent, gebildet, professionell und einsetzungsfreudig. Perfekt: Sie haben die besten Voraussetzungen für eine Position, die interessante Aufgaben bringt und Ihr Gehaltskonto aufpolstert. Nun gilt es, Ihre Qualitäten auch zu zeigen und ins rechte Licht zu rücken. Denn Sie profitieren von Ihren Stärken nur dann, wenn einflussreiche Personen auf Sie aufmerksam werden, die Sie auch in Erinnerung behalten. Die Managementberaterin Heidi Glück verrät im dritten und letzten Teil der WOMAN-Business-Serie, wie Sie eine erfolgreiche Werbekampagne für sich selbst konzipieren und auch umsetzen.

**1 Stellen Sie sich VOR.** „Viele Männer haben tendenziell ein stärker ausgeprägtes Selbstwertgefühl als Frauen“, weiß Heidi Glück aus der Beraterpraxis. „Damit haben sie die Grundvoraussetzung, sich gut verkaufen zu können.“ Frauen sind oft viel

zögerlicher, ihre Stärken zu zeigen und zu kommunizieren, was sie können und wollen. „Sie hinterfragen sich selbst oft viel zu viel und lassen lieber anderen den Vortritt.“ Schluss mit falscher Bescheidenheit! Treffen Sie jetzt die Entscheidung, nicht mehr tiefzustapeln! Legen Sie auch die Angst vor Neidern und Neiderinnen ab. Sich zu profilieren kann eben schmerzvoll sein. Die Expertin setzt nach: „Niemand kann allen gefallen.“

**2 Ich bin ich.** Wer anderen zeigen will, was er draufhat, muss selbst darüber Bescheid wissen. „Je besser Sie sich kennen, desto selbstbewusster sind und wirken Sie“, so Glück. Werden Sie sich Ihrer Stärken, Potenziale und Ziele bewusst. Formen Sie ein klares Eigenprofil. Werden Sie sich auch darüber klar, was Sie nicht können und wollen. Konzentrieren Sie sich nun in Gedanken, mit Ihrer Auf-

merksamkeit und Ihren Taten auf das Positive. Dann dürfen Sie beim Vorstellungsgespräch auch selbstbewusst sagen: „Für x bin ich zwar nicht die Expertin, dafür kann ich y besonders gut!“

**3 Seien Sie konsequent.** Selbstmarketing betreiben heißt, sich am Markt klar zu positionieren. Bauen Sie ein positives Image von sich auf, und setzen Sie es konsequent um. Je mehr Sie nach Ihren inneren Bedürfnissen, Werten und Leidenschaften handeln, desto authentischer sind Sie – und damit fällt es Ihnen leichter, ein „Image“ auch zu leben.

**4 Bluffen mit Einschränkung.** Kalkül ist ebenfalls ein Teil einer authentischen Marketingstrategie. Sind Schaumschläger gar erfolgreicher? Nein – im Gegenteil: Wer anderen etwas vorgaukelt, fliegt auf. „Legen Sie den Fokus in Gesprächen oder Präsentationen auf das, was Sie können. Ihre Schwächen dürfen Sie dafür dezent übergehen“, sagt Glück. Der Fokus auf Ihre glanzvolle Seite ist wichtig! „Manche haben die selbstzerstörerische Tendenz, allen zu erzählen, was sie nicht können, anstatt zu betonen, was sie können!“

**5 Charisma glänzt.** Menschen mit dem gewissen Etwas haben schon nach kurzer Zeit gewonnen. „Sie überstrahlen meist alles. Die Leistung ist gar nicht mehr so wichtig“, schmunzelt Heidi Glück. Trauen Sie sich, Ihr persönliches Charisma zu leben. Dazu müssen Sie wissen, was Sie einzigartig macht. Freuen Sie sich über all Ihre Fähigkeiten und Begabungen! Haben Sie Spaß daran, und entdecken Sie die Lust an der Selbstpräsentation. „Die anderen spüren das, denn eine charismatische Ausstrahlung hat sehr viel mit Begeisterung zu tun.“

**6 Passendes Outfit.** Die Kleidung ist ein wichtiger Faktor Ihrer Selbstmarketing-Strategie. Passen Sie Ihre Branche und den dort geltenden Normen so weit es notwendig ist an, aber setzen Sie auch Ihre Individualität angemessen in Szene.

**7 Verkaufen Sie sich nicht unter Ihrem Wert.** Lassen Sie sich nichts aufhalsen, lassen Sie sich nicht ausnützen oder ausbeuten. Frauen glauben oft, sie seien besonders gut, wenn sie sichtbar viel und fleißig arbeiten. Diese Annahme ist falsch: Respekt bekommt nur, wer seinen Wert kennt – und auch nein sagen kann.

[www.heidiglueck.at](http://www.heidiglueck.at)