

Aufstieg

Spitzen-Tipps von Top-Managern.

Von Martina Forsthuber



1

„Ich bin so, wie ich bin, und damit basta.“

2

„Ich mach mir da erst gar keine Gedanken, wie ich ankomme, sonst verbieg ich mich nur, und das würd' ma sofort merken.“



Armin Assinger, Ex-Skirennläufer und Moderator der „Millionenshow“

Das bin ich!

SELBSTVERMARKTUNG. Wer sein Profil schärft und unverwechselbar wird, macht sein Ich zu einer starken Marke – und sichert sich so den persönlichen Wettbewerbsvorteil.

Ich muss zuerst meine eigenen Werte und Glaubenssätze erkennen und in der Lage sein, mir meiner selbst bewusst zu werden, damit die Kommunikationsbotschaft auf mein Visavis angemessen abgestimmt werden kann“, glaubt René Otto Knor, Gründer und Leiter der NLP Akademie. Der Profi-Selbstvermarkter Armin Assinger hält es weniger mit hochtrabender Theorie. „Ich bin so, wie ich bin, und damit basta“, sagt der Moderator der „Millionenshow“ und macht sich erst gar keine Gedanken, „wie ich ankomme, sonst verbieg ich mich nur, und das würd' ma sofort merken“. Der Kärntner Ex-Skirennläufer kommt vor allem deshalb bei seinem Publikum so gut an, weil er immer authentisch bleibt und sich den Spaß an der Arbeit erhält: „Das Wichtigste für mich ist, das, was ich gerade tue, mit Freude zu tun. Dann kann nicht mehr viel schiefgehen.“ Assingers Idole in jungen Jahren waren Franz Klammer und Niki Lauda. „An Personen fasziniert mich besonders, wenn sie etwas Außergewöhnliches leisten, wenn sie eine Ausstrahlung besitzen, ein besonderes Auftreten, eine Präsenz.“

Für Knor spiegelt Armin Assinger exzellent die Werte der Österreicher. „Womit Assinger besonders punktet ist Ehrlichkeit, Vertrauen, Handschlagsqualität, Familie

und Mut. Er vermittelt Volksnähe durch eine Nobody-is-perfect-Strategie, zeigt Mut zum Fehler, verwendet bewusst den Kärntner Dialekt und zeigt damit Bodenständigkeit, Loyalität zu seinem Bundesland und Natürlichkeit“, stellt der NLP-Experte fest.

Christine Schreiner, Unternehmensberaterin und Marketing-Coach der Firma mcci, sieht das genau so. Sie wird gemeinsam mit Assinger im Frühjahr ein Seminar unter dem Titel „Das Leben ist ein Abfahrtslauf“ veranstalten. Für Schreiner setzt „typgerechte Vermarktung bei der Ur-Persönlichkeit des Einzelnen an“. Um persönliche Marktführerschaft zu erreichen, sollte man seine Talente und Stärken leben, zu 100 Prozent authentisch sein und seinem Bauchgefühl treu bleiben.

Schreiner hat eine Methode entwickelt, mit der man zu seiner persönlichen „Ich-Marke“ gelangt. Sie beinhaltet die „7 Ps“, Fragen, deren Beantwortung zu einer authentischen und ganzheitlichen Selbstvermarktungsmöglichkeit führen soll:

> 1. **P: Perspektive:** Worauf möchte ich einmal mit Freude und Stolz zurückblicken? Welche Vision hat sich für mich erfüllt?

> 2. **P: Passion:** Bei welcher Tätigkeit erlebe ich einen so genannten „Flow“-Glückszustand?

MILENKO BADIĆ (3)



3 „Das Wichtigste für mich ist, das, was ich gerade tue, mit Freude zu tun. Dann kann nicht mehr viel schiefgehen.“

- > **3. P: Persönlichkeit:** Welcher Persönlichkeitstypus bin ich, und wie vermarkte ich ihn am besten?
- > **4. P: Produkt:** Was macht mich einzigartig?
- > **5. P: Preis:** Stimmen monetärer Wert meiner Tätigkeit und Selbstwert überein?
- > **6. P: Platz:** Wo finde ich meine Befriedigung, und wo ist meine Zielgruppe?
- > **7. P: Promotion:** Der individuelle Vermarktungs- und PR-Mix, der meiner Persönlichkeit entspricht.

Zu alledem empfiehlt es sich, mit seiner Einzigartigkeit nicht hinter dem Berg zu halten. Wenn eine Ente ein Ei legt, tut sie dies im Stillen. Wenn ein Huhn ein Ei legt, gackert es laut, mit dem Erfolg, dass alle Welt Hühnereier isst. ●

In der Praxis

Der Weg zur stimmigen Selbstvermarktung.

- > Definieren Sie Ihre Einzigartigkeit: Worin liegen Ihre besonderen Stärken und Fähigkeiten, und was zeichnet Sie vor allen anderen aus?
- > Klären Sie ab, ob Selbst- und Fremdbild übereinstimmen.
- > Definieren Sie nun Ihren ureigensten Business-USP.
- > Setzen Sie sich Ihre ganz persönlichen Ziele. Bauen Sie Zwischenschritte ein, das ermöglicht die Chance auf Kurskorrektur.
- > Definieren Sie Ihre Zielgruppe, die Sie mit Ihrer Einzigartigkeit erreichen, erfüllen Sie deren Bedürfnisse und erhalten Sie dadurch den entsprechenden monetären Wert.
- > Bauen Sie Ihre persönliche Marktführerschaft auf.
- > Binden Sie Ihre Kunden langfristig an Ihr Produkt/ an Ihre Ich-Marke.
- > Erstellen Sie Ihren persönlichen Marketingmix aus persönlichen Ressourcen und Charisma.
- > Finden Sie so Ihre Work-Life-Balance, in der Sie ganz Sie selber sind und sich deshalb permanent wohlfühlen.

TERMINE

29. Febr./1. März oder 28./29. März 2008
Wien 4, Forum Mozartplatz 4
„NLP Basic“
 Neurolinguistisches Programmieren – das Tool für erfolgreiche Zielerreichung und Selbstvermarktung. NLP Akademie, für trend-Leser Euro 180,- (statt 240,-)
www.nlpakademie.at

2./3. Mai 2008
Hermagor, Kärnten
„Das Leben ist ein Abfahrtslauf“
 Motivation im Business, Einzigartigkeit definieren, Leistung am Punkt abrufen – Seminar mit Armin Assinger.
 mcci, Euro 690,-
www.mcci.at

16./17. Juni 2008
Wien 23, GfP-Haus
„Structogram und Triogram“
 Der Schlüssel zur Selbst- und Menschenkenntnis. Sich selbst verstehen und dadurch sicherer auftreten.
 GfP, Euro 990,-
www.gfp.at

» Let your projects fly »

Wollen Sie **weeeeiter** kommen?

- » **Lehrgang Projektmanagement**
ab 04.03.2008
- » **Curriculum Projektcoach**
ab 25.03.2008
- » **Curriculum Prozessmanagement**
ab 28.04.2008
- » **Sommerakademie Projektmanagement**
ab 12.07.2008



Wien | Salzburg | Graz | Bonn | Zürich | Ljubljana

www.nextlevelconsulting.eu | academy@nextlevelconsulting.eu