

So begeistern Sie in 30 Sekunden

Nur wer sich selber gut vermarktet, kann sich in der heutigen Arbeitswelt durchsetzen. Dafür können 30 Sekunden bereits reichen.

«Wir alle haben viel zu bieten. Und das sollten wir zeigen.» Mit dieser Überzeugung schult Self-Branding-Expertin Petra Wüst Berufsleute in Selbstmarketing. Daran sei nichts Anrüchiges, so Petra Wüst. Vorausgesetzt, man verkauft keine heisse Luft. «Das funktioniert höchstens kurzfristig. Gutes Selbstmarketing aber ist langfristig orientiert.»

Der erste Schritt zum guten Selbstmarketing besteht darin, sich bewusst zu machen, was man zu bieten hat, welche Stärken man besitzt und welche Leistungen einen vom Rest abhebt. «Dabei ist es wichtig, dass man als Marke authentisch ist.» Denn Menschen kaufen nur, was glaubwürdig und echt ist. «Fake wird schnell entlarvt – und stösst ab.»

Ein zentrales Instrument bei der Vermarktung der eigenen

Person ist das Networking. «Und wir müssen lernen, über unsere Erfolge zu sprechen und uns selber zu loben», sagt Petra Wüst. Denn, so die Überzeugung der Expertin: «Falsche Bescheidenheit gehört zu den Top-10-Karrierekillern.» Ein wichtiges Instrument ist auch der sogenannte Elevator Pitch, ein Verkaufsgespräch «im Aufzug». Hier gilt es, kurz und knapp – also in gerade mal 30 Sekunden – dem Ge-

genüber seine eigene Person, seine Idee, sein Anliegen, Projekt oder Angebot zu präsentieren. Wie dies am besten gelingt, zeigt Petra Wüst im Kurs «Speed-Selbstmarketing» von Business Tools in Zürich. Daniel Bachmann hat den Kurs mit anfänglicher Skepsis besucht. «Ich konnte mir nicht vorstellen, wie man in so kurzer Zeit seine Idee verkaufen soll», so der Sales

Selbstmarketing leicht gemacht

- Erbringen Sie Leistungen, die einen Mehrwert bieten
- Sprechen Sie über Ihre Leistungen und Erfolge – täglich
- Machen Sie Selbstmarketing zu einem Teil Ihres Tagesgeschäfts
- Zeigen Sie Gefühle, Enthusiasmus und Lebensfreude
- Netzwerken Sie auf möglichst verschiedenen Kanälen

Manager. Schnell habe er gelernt, worauf es bei den Elevator Pitches geht: Beim Gegenüber Interesse zu wecken. «Mit diesen Basics kann ich nun meine eigene Kurzvorstellung

selber kreieren», freut sich Daniel Bachmann. Um dies zu vertiefen, will der 24-Jährige sein Marktprofil auch in Zukunft gezielt ausarbeiten.

Carmen Epp

www.selbstmarketing20min.ch
www.btools.ch
www.wuestconsulting.ch



In der Kürze liegt die Würze: Wer seine Idee dem Gegenüber verkaufen möchte, hat dafür genau eine halbe Minute Zeit. FOTOLIA

Reiseleiter-Traum verwirklichen: neue Weiterbildung zum Tourguide



Viele träumen davon, Reisende während den schönsten Tagen im Jahr zu begleiten. Nun ist es möglich, diesen Traum in Lebensform zu leben: Wer sich auf Carreisen umfassend und kompetent um das Wohl der Gäste kümmern möchte, kann sich jetzt erstmalig für einen Lehrgang einschreiben. Die optimale Kundenbetreuung steht dabei im Fokus, denn Fragen, Wünsche, Erwartungen sowie Reklamationen gehören zum Aufgabenbereich dieser Reiseprofis. Ebenso ist man für die Sicherheit an Bord zuständig – und auch dafür, dass die Reise einwandfrei abgewickelt wird. Als Tourguide/Gastgeber kann sich auch melden, wer ein Wiedereinsteiger ist oder Teilzeit arbeiten möchte. Der Ausbildungslehrgang schliesst mit einem Diplom ab. www.klubschule.ch

ANZEIGE

Führen durch Vorbild

Ritzly, das Walliser Weiterbildungsprogramm für Hotellerie und Gastronomie, ist ins Leben gerufen worden, um den Qualitätsstandard der Branche sicherzustellen. Der nächste Kurs startet am 4. November in Visp. Er vereint Aspekte der Mitarbeiterführung, der Gesundheit sowie der Persönlichkeitsentwicklung und steht grundsätzlich auch Teilnehmenden aus anderen Kantonen offen. www.gastrobildung.ch

www.aprentas.com

FÜR EINSTEIGER/-INNEN UND AUFSTEIGER/-INNEN

AUSBILDUNGSVERBUND BERUFLICHE GRUND- UND WEITERBILDUNG
NATURWISSENSCHAFTLICH, TECHNISCH, KAUFMÄNNISCH

 **aprentas**