

Eigen-PR – Strategien und Instrumente für eine gelungene Selbstvermarktung

Zielsetzung

In unserer globalen und transparenten Wissens- und Informationsgesellschaft sind fast alle Dienstleistungen, Produkte und Ideen vergleichbar geworden. Auch persönliche Karrieren und menschliche Eigenschaften und Fähigkeiten können mittels moderner Medien schnell durch potentielle Auftrag- oder Arbeitgeber schnell, unkompliziert und anonym verglichen werden. Umso wichtiger erscheint es, positiv aufzufallen, aus der Masse herauszuragen und ein eigenes Profil zu entwickeln und zu kommunizieren. Das Seminar soll Ihnen helfen, bekannter zu werden, sich zu profilieren und eine eigene, individuelle Marketing- und Kommunikationsstrategie zu gestalten und umzusetzen. Selbstvermarktung ist keine geheime Kunst so genannter ‚Promis‘, sondern folgt klaren Regeln und Prozessen, die jeder erlernen kann. Sich besser „verkaufen“ zu können ist ein oft zitierter Wunsch – nicht nur von Selbständigen und Freiberuflern.

Teilnehmerkreis

Existenzgründer, Selbständige, Gewerbetreibende, Freiberufler, ehrenamtliche Funktionsträger und alle, die ihre Selbstdarstellung optimieren möchten

Methode

Vorträge, Diskussionen, Einzel- und Gruppenarbeiten, praktische Übungen, Statements, Erfahrungsaustausch

Inhalte

1. Grundlagen der Kommunikation und Selbstvermarktung

Public Relations und wie sie funktioniert

- PR ist nicht Werbung – Funktion und Wirkung einer günstigen Kommunikationsform
- PR für Personen und Gruppen – Momente und Elemente Ihrer persönlichen Kommunikation mit der Öffentlichkeit und ausgewählten Zielgruppen
- Verstärker und Bremser – optimieren Sie Ihre Eigen-PR

Imagefindung und Imagebildung

- Die Entdeckung Ihrer Stärken, Talente und Expertisen
- Ein eigenes Profil entwickeln und zuspitzen – Ihr Weg aus der Beliebigkeit
- Kommunikation und Steuerung – Was andere von mir halten (sollen)
- Die ‚Marke Ich‘

neue Wege der Kommunikation und Gesprächsführung

- wertschätzende Kommunikation & provozierende Kommunikation – von Worten und deren Wirkung

- Gesprächsplanung und Gesprächsführung – mehr Überzeugungskraft in Dialogen und Verhandlungen
- Strahlen Sie aus – Charisma, Emotionen und Persönlichkeit

Strategie und Taktik Ihrer Eigen-PR

- Zielgruppen erkennen und nutzen
- Medien erkennen und nutzen
- Ressourcen planen – finanzielle, zeitliche und persönliche Voraussetzungen für Ihren individuellen PR-Erfolg

2. Instrumente und Medien der Eigen-PR

strategisches Kontaktmanagement

- Networking – Modeerscheinung oder Verstärker Ihrer Möglichkeiten?
- Wie und wo lerne ich die richtigen Leute kennen?
- Die Bedeutung bereits bestehender Netzwerke
- Regeln und Leitsätze für erfolgreiches Networking
- Erfolg zieht an – werden auch Sie anziehend
- Kommunikation des Networking

Ihre Selbstdarstellung in den Medien

- In die Medien kommen – von Nachrichten, Neuigkeiten und Stories
- Themen finden und besetzen – Der Transport Ihrer Meinungen in die Öffentlichkeit
- Die Denk- und Arbeitsweise von Journalisten und Redaktionen
- Masse oder Klasse – auf die Dosierung kommt es an

Ihre Selbstdarstellung im Internet

- vorhandene Onlineplattformen und Online-Netzwerke nutzen
- Ihre Onlineprofilierung als Schlüssel erfolgreicher Kommunikation und Selbstdarstellung
- Ihre eigene Homepage – inszeniert, kommuniziert und imagebildend

Ihr persönlicher Marketingmix

- Selbstdarstellung im Gleichklang – viele Medien, eine Botschaft
- ergänzende Komponenten Ihrer Selbstdarstellung

Dauer: 2,0 Tage

Trainer: Falk Al-Omary