

Mut zur Selbstpräsentation

Was machen Sie denn beruflich? Können Sie darauf kurz und prägnant antworten, können Sie Ihr Gegenüber begeistern? Das wäre Ihr nächster Kunde gewesen! Von Ulrike Bach, Profiling und Coaching



Ulrike Bach, die Frau für den nächsten Schritt: „Seien Sie spürbar und bewusst anders und haben Sie SPASS dabei!“

Sich selbst präsentieren – sich selbst verkaufen – fällt den meisten Menschen schwer, vor allem im direkten persönlichen Kurzkontakt mit dem potentiellen Kunden, z.B. in Netzwerken, bei Messen, Veranstaltungen etc. Was sage ich und wie, um das Kundeninteresse zu wecken und mich von Anderen abzuheben?

Und, im ersten Schritt, wie überwinde ich mich, einmal etwas anderes aus-

zuprobieren als die normale Vorstellung: Mein Name ist, wir beschäftigen uns mit...?

Mut zur Selbstpräsentation

Sich selbst oder seine Firma mal etwas anders zu präsentieren, kann Spaß machen und vielleicht zu einem Hobby werden.

Wie schaffen Sie innerhalb von 30 Sekunden eine wirkungsvolle Kurzpräsentation? Der „Elevator Pitch“ wurde für diese Zwecke entwickelt und zeigt ihnen Strategien, um kurz und knapp im persönlichen Kontakt zu überzeugen.

Eine Methode also ... – aber was bewirkt ich dafür, diese Methode stim-

mig, leicht und mit einer gehörigen Portion Spaß zu transportieren?

In meiner Arbeit stelle ich immer wieder fest, dass Menschen ihre eigenen Stärken, Motive und Wünsche sehr wenig mit in ihre Selbstpräsentation (in ihr Leben) einbauen. Schade eigentlich, denn dadurch wird es doch um so vieles leichter und schwer fällt doch schon genug oder?

Es geht nicht darum, welche Präsentation andere von mir erwarten (könnten). Fragen Sie sich stattdessen:

Wer bin ich, was will ich?

Was fällt mir leicht, was macht mir Spaß?

Was blockiert mich, wenn ich mich selbst präsentiere oder vor Gruppen stehe?

Wie blockiert mich meine innere Stimme in meinem Kopf?

Ein Zitat aus dem Sport beschreibt es sehr schön: „Gewonnen und verloren wird zwischen den Ohren.“ Wir stehen uns so sehr im Weg mit unseren Gedanken, inneren Dialogen und Wahrnehmungen, dass es eine unserer Hauptaufgaben sein sollte, dies zu beleuchten, um uns – bewusst – zu führen.

Vielleicht sagen Sie sich jetzt: „Das ist mir viel zu viel ... Das ist viel zu anstrengend ...“ Glauben Sie mir, so

leicht wie es Ihnen fällt, blockierende Gedanken zu denken, so gut bekommen Sie es auch hin, förderliche Gedanken zu denken. Und ganz nebenbei haben Sie dann ein Werkzeug an der Hand, das Sie für viele Lebenslagen einsetzen können.

Lassen Sie es mich mit einer Metapher beschreiben: Ein Mann trifft im Wald einen Holzfäller, der sich mit einer stumpfen Axt abmüht. Der Mann sagt: „Schärfen Sie die Axt, dann geht es schneller.“ Der Holzfäller antwortet: „Ich habe zu viel zu tun und keine Zeit, die Axt zu schärfen.“

Wenn Sie für sich erkennen, was Sie gut können (und jeder Mensch hat viele Stärken) und diese im Business für sich arbeiten lassen, wird auch Ihre Selbstpräsentation zu einer Leichtigkeit, ständig im Wandel und führt oftmals zu einem Schmunzeln bei Ihnen und Ihren Kunden. Was verbindet mehr als Freude?

Mit dieser Basis haben Sie ein gutes Fundament, einen für Sie stimmigen Elevator Pitch zu entwickeln. Denn völlig egal welche Art der Kurzpräsentation Sie wählen, wenn sie für Sie stimmig ist und Sie mit ihrem Kunden im Gespräch bleiben, dann ist sie gut.

■ Sie leisten Ihrem Kunden einen Gefallen.

- Verkaufen Sie nicht sich, sondern Ihr Produkt.
- Verkaufen Sie Ihrem Wesen entsprechend.
- Seien Sie spürbar und bewusst anders und haben Sie SPASS dabei!

Wie der Elevator Pitch funktioniert

Definition:

Kurzpräsentation der eigenen Person oder des Unternehmens, meist ohne technische und optische Hilfsmittel.

Anwendungsgebiet:

Beruflich: Treffen allgemein, Kennenlernen, Präsentationen, Messen etc.

Ziel:

Der Andere soll eine erste Idee/ersten Eindruck von Ihren Dienstleistungen/Produkten/Person bekommen und das Produkt/Dienstleistung spannend finden.

4 Phasen

(vergleichbar mit AIDA-Regel):

1. Information (Attention – Aufmerksamkeit)
2. Spannung aufbauen (Interest – Interesse wecken)
3. Spannung lösen (Desire – Wunsch nach Produkt wecken)
4. Folgeimpuls (Action – Aktion anschließen)

Links

www.ulrikebach.de

<http://www.7-it.de/7it-archiv-forum-7it/elevator-pitch.html>

Ulrike Bach

Mein Name ist Ulrike Bach, die Frau für den nächsten Schritt. Potenzial: Profiling und Coaching. Ich bin eine Art Softwareentwickler! Warum? Ich programmiere mit meinen Kunden zusammen kleine Programme, damit diese sich selbst-bewusst-führen können. Das Schöne dabei ist – die Lizenz behalten Sie und können völlig frei mit dem Programm weiter agieren. Wie ich das mache? Rufen Sie mich an, ich biete Ihnen ein 15-minütiges Telefoncoaching zum Thema „Mut zur Selbstpräsentation“ (kostenfrei – jedoch nicht umsonst).

BUCHTIPP:

Photoshop Elements 10 – Anleitung in Bildern

So bearbeiten und verwalten Sie Ihre Fotos mit Photoshop Elements. Dieses Buch ist die Anleitung zu Adobes Bildbearbeitungsprogramm, mit Elements umzugehen. Bild für Bild sehen die Leser, wie sie mit Photoshop Elements ihre Fotos sortieren und die Effekte und Techniken der Software nutzen können: wie sie Farbstiche entfernen, Bildkorrekturen vornehmen, Fotoeffekte einsetzen, Panoramen zusammensetzen, kreative Bildcollagen oder Karten erstellen oder auch Diashows erzeugen. Stichworte sind dabei: Fotos auf den Rechner übertragen und organisieren, Bilder bearbeiten und nachbessern, Effekte und professionelle Ergebnisse erzielen.

Photoshop Elements 10 Die Anleitung in Bildern

Joachim Brückmann

Vierfarben Verlag

ISBN 978-3-8421-0033-6

14,90 Euro (19,90 CHF)

