



Selbstmarketing Workbook

Deine persönliche Checkliste

Dein Name: _____ **Datum:** _____

Zuallererst: Selbstbetrachtung, Selbstdefinition - die Sicht nach innen.

Danach: Selbstmarketing, Profil schärfen - die Wirkung nach außen.

Sei du selbst! Natürlich, authentisch, echt, selbstbewusst und selbstsicher.

Das kannst du nur dann, wenn du weißt wer und wie du bist und was du willst.

Darum sind Selbstreflexionen und Klarheit über dich selbst eine Voraussetzung für dein fokussiertes Selbstmarketing. Wenn du dich selbst definieren kannst und deine Ziele genau kennst, wirst du dein Profil schärfen wollen.

Wichtig: dieses Workbook ist für dich ein langzeitiger Wegbegleiter, dein roter Faden. Es hilft dir, dich zu definieren, deine Veränderungen wahrzunehmen und auf der Spur zu bleiben. Schreibe möglichst alle deine Antworten ausführlich auf, kommentiere, ergänze und aktualisiere sie, wenn sich etwas ändert.

Deine Antworten auf die Fragen in dieser Checkliste sind für dich sehr weit tragend und sind Bausteine für deine Entwicklung und deine Selbstdarstellung.

Nimm dir die Zeit und die Ruhe, dich ernsthaft damit auseinander zu setzen.

**Es ist allein DEINE eigene Entscheidung,
wie du dein Leben führst und gestaltest!**



Selbstdefinition

die Sicht nach innen

Wer und wie bist du?

Welches sind deine ...

- Sehnsüchte und Wünsche: _____

- Visionen: _____

- Ziele: (im Einzelnen)
 - persönlich: _____
 - privat: _____
 - öffentlich: _____
 - beruflich: _____
 - warum diese Ziele: _____
 - welche Wege führen dich zu deinen Zielen: _____

 - was brauchst du, um deine Ziele zu erreichen: _____

 - wie willst den Fokus auf deine Ziele bewahren: _____

 - was und wie stark ist deine Motivation dran zu bleiben: _____



Wie definierst du dich?

- deine Persönlichkeit und dein Verhalten (dir selbst und anderen gegenüber)

- deine Werte / dein Wertesystem: _____

- deine moralischen Grundsätze: _____

- deine Antriebskräfte: _____

- deine Begeisterung (wofür) : _____

- deine Leidenschaft (wofür): _____

- deine stärksten Talente: _____

- deine ausgeprägtestens Fähigkeiten: _____

- deine besonderen Fertigkeiten: _____



Welches sind deine 5 liebsten...

- Gewohnheiten (z.B. im Tages- Wochen- Jahresablauf): _____

- Interessen / Hobbies: _____

- Energie Quellen : _____

- Freude Quellen : _____

- Erholung und Regenerationsmethoden: _____

- Freizeitaktivitäten: _____

- Sportarten: _____

- Lieblings Beschäftigungen: _____

- womit verbringst du die meiste Zeit: _____



Was ist dir wichtig?

Betrachte dich aus der Vogel - Perspektive und schreibe alles auf. Sei offen, ehrlich, klar, spielerisch und heiter ... ergänze, aktualisiere regelmäßig.

- Was ist für dich wirklich wichtig auf dieser Welt: _____

- Was willst du in deinem Leben erreichen / bewirken: _____

- Was willst du in deinem Leben erleben (Liste von Zielen und Wünschen): _____

- Wie möchtest du, dass dein Leben aussieht: _____

- Was muss weiterhin unbedingt zu deinem Leben dazu gehören: _____

- Wer muss / darf weiterhin in deinem Leben bleiben: _____



Was willst du ändern?

Was nicht (mehr) passt: darf gelöscht oder umgeformt werden!

Was nicht (mehr) ausreicht: darf neu aufgebaut oder entwickelt werden!

- was ist nicht mehr nützlich, hat ausgedient und darf in den Hintergrund versinken: _____

- wer soll nicht mehr zu deinem Leben dazu gehören: _____

- welche Gewohnheiten, Aktivitäten, gesellschaftliche Gepflogenheiten sind jetzt für dich nicht mehr sinnvoll oder inzwischen veraltet: _____

- welche Grundeinstellungen, Überzeugungen und Vorstellungen sind veraltet / überholt: _____

- welchen Glaubenssätze oder Vorurteile sind nicht mehr förderlich: _____

- welche Hemmungen, Ängste, Blockaden sind nicht mehr zielführend: _____

- was / wovon ist zu viel da, soll reduziert werden: _____



Was willst du neu aufbauen oder ausbauen?

- Wer / was darf / soll / muss neu dazu kommen: _____

- Wissen oder Können:
 - fachliches, berufliches Wissen - was / wie: _____

 - allgemein Bildung - was / wie: _____

 - Kultur, Musik, Kunst - was genau: _____

 - soziale Kompetenz - was genau: _____

 - Soft Skills - welche / wofür: _____

 - Sportarten - welche, warum: _____

- Selbstsicherheit, Selbstbewusstsein, Souveränität - wofür / wann / wie:

- Mut, Initiative, Aktivitäten - wofür genau: _____

- körperliche Stärkung - was / wie: _____

- geistige Weiterentwicklung - was / wie: _____



Was ist das Besondere?

- es gibt sicherlich Menschen, mit denen du gerne Zeit verbringst und die du dabei als persönliche, emotionale oder geistige Bereicherung empfindest.
- Wie ist dieser Mensch? Was tut er? Was sagt er? Wie verhält er sich? Was macht diesen Menschen so besonders und interessant für dich?

- Woran liegt es genau, dass du diesen Menschen so außergewöhnlich und angenehm empfindest?

Wer / wie sind deine Vorbilder ?

- gibt es Menschen die dir als Vorbilder dienen ('so möchte ich auch sein'): _____

- warum genau diese Personen: _____

- was hat beeindruckt dich / gefällt dir besonders: _____

- was davon passt zu dir (realistisch gesehen) : _____

- was willst du dafür tun, um diesen Beispielen nachzukommen: _____



Selbstmarketing

die Wirkung nach außen

Wer willst du sein?

Was gehört zum Selbstmarketing?

Alles was dich als Person und Persönlichkeit ausmacht und wie du von anderen wahrgenommen wirst.

Selbstmarketing ist die bewusste Betonung und Kommunikation deiner Einzigartigkeit, deiner Stärken, Talente, Fähigkeiten und Besonderheiten. Ziel ist es, dass du von Anderen so eingeschätzt wirst, wie du das willst.

Selbstmarketing heißt: sei du selbst, natürlich, authentisch und setze dich, deine Persönlichkeit und deine Talente selbstsicher ins rechte Licht. Jeder Mensch, auch du solltest dein Image profilieren und dein Profil stärken.

Selbstmarketing ist nicht: Politikern, Wirtschaftsbossen oder Stars vorbehalten; bedeutet nicht: sich verstellen, verbiegen, falsch sein oder nachahmen.

Am Anfang wirst du einzelne Aspekte deiner Persönlichkeit und deiner Talente bewusst betonen, bis du gelernt hast damit umzugehen. Mit Übung verinnerlichst du das neue Verhalten, weil deine Wirkung völlig natürlich wahrgenommen wird.

**Gehe selbstsicher und strahlend
auf die Bühne deines Lebens.**



Wie nimmst du dich war?

- wie beschreibst du dich als Person und dein Verhalten :
 - individuell: _____

 - privat: _____

 - öffentlich: _____

 - beruflich: _____

 - wie begründest du diese Einschätzung: _____

 - wie meinst du, dass andere dich einschätzen: _____

-

Was sagen andere?

- wofür schätzen dich andere Menschen (wer, wofür):
 - persönlich: _____

 - privat: _____

 - öffentlich: _____

 - beruflich: _____



Selbstbild - Fremdbild (siehe auch Anhang 2)

Der Vergleich zwischen deiner Selbstwahrnehmung und der Wahrnehmung anderer Menschen von dir, kann auch sehr unterschiedlich sein. Die Botschaften die du nach außen sendest, können von anderen Menschen durchaus anders und unterschiedlich wahrgenommen.

Mit gezieltem Selbstmarketing bewirkst du unter anderem auch, dass dein Selbstbild auch das Fremdbild wird.

Was willst du, dass A zu B über dich sagt?

Was kannst du tun, damit die Aussage deinen Vorstellungen entspricht?

Im Anhang 2: sind Listen mit Eigenschaften. Markiere die auf dich Zutreffenden Qualitäten und Eigenschaften, mit 1, 2 oder 3 Kreuzen.

(1=vorhanden; 2=ausgeprägt; 3= stark ausgeprägt).

Danach siehst du deine Stärken, auf einen Blick und du kannst erkennen wo du gut bist und wo du vielleicht noch an dir arbeiten willst.

Lege Kopien dieser (unmarkierten) Liste einigen deiner Freunde und Kollegen vor und bitte sie ihre Meinung (Kreuze) über dich einzutragen.

Die Ergebnisse sind für dich äußerst wertvoll. Damit erfährst du wie dich andere sehen. Jede durch deine Freunde markierte Liste, ist vielleicht subjektiv. Sei dankbar für diesen sehr wertvollen Input, er bringt dich mit Sicherheit weiter.

Vergleiche die fremden Anmerkungen mit deinen eigenen. Wenn mehrere Freunde das Gleiche markieren (und du hast das auf deiner Liste nicht markiert), solltest du dir ernsthaft Gedanken machen über deine Selbstwahrnehmung.

Finde und stärke deinen eigenen Stil und vermeide Abhängigkeiten von anderen.



Deine Schlüsselaussage?

Das ist die eine Aussage die dich beschreibt, wie du dich vorstellst, was du von und über dich vermitteln willst. Auch bekannt als Elevator Pitch.

- deine Schlüsselaussage (elevator pitch) über dich (in einem Satz): _____

- deine Schlüsselaussage über dich (in 30 Sekunden, 3-5 Sätzen):

- weitere Schlüsselaussagen für deine wichtigsten öffentlichen Rollen: _

- welches sind deine Erkennungsmerkmale? (immer vorhanden): _____

- schreibe alle deine Erfolgsgeschichten auf (siehe Anhang 1): _____



Kommunikation = Wirkung nach Außen

“Man kann nicht, nicht-kommunizieren“ Paul Watzlawick.

Alles was du tust, oder auch nicht tun, ist Kommunikation, die von anderen Menschen gesehen, gehört, wahrgenommen und gedeutet wird.
Jedes Detail beinhaltet eine Aussage.

Wenn deine gesamte Selbstdarstellung passt, konsistent ist und immer wieder bestätigt wird, entsteht daraus dein Profil, dein Image.

Dein Erscheinungsbild

Wie klar, deutlich und eindeutig ist die Aussage deines Erscheinungsbildes?
Was sagt es aus?

- Gesichtsausdruck, Augen und Ausstrahlung: _____

- Haltung, Bewegung: _____

- Stil: _____

- Outfit und Farben: _____

- ordentlich, ansprechend, gepflegt, gestylt: _____

- passt das Erscheinungsbild zum Anlass: _____



Ausdruck - Sprache, Stimme, Schrift

Wie ist deine Sprache?

- klar deutlich, verständlich: _____

 - gepflegt, umgangssprachlich, dialektal: _____

 - Wortwahl und Satzgefüge: _____

 - ist deine Sprache frei von Füllwörtern: _____

 - passt deine Sprache zum Anlass, zum Thema, zu den Zuhörern: _____

-

Wie ist deine Stimme?

- klar / heiser: _____

- hoch / tief: _____

- laut / leise: _____

- monoton / moduliert: _____

- angenehm anzuhören: _____



Was sagst du da?

- überlege genau was, wem und wie du etwas sagst:
 - privat: _____
 - öffentlich: _____
 - beruflich: _____

 - Inhalte verständlich, logisch, nachvollziehbar: _____

 - sind deine Aussagen wahr, qualifiziert, kompetent: _____

 - sind deine Geschichten interessant und spannend: _____

 - passen deine Aussagen zum Kontext, Anlass und den Zuhörern: _____

-

Wie ist deine schriftliche Darstellung?

- überleg was, wem und wie du etwas schreibst: _____

 - sind E-Mail, SMS, Whats'up an Freunde, leicht verständlich: _____

 - beinhalten deine privaten, offiziellen Briefe, alle und nur die notwendigen Details, damit der Empfänger schnell versteht und bearbeitet: _____

 - jeder private, offizielle Brief braucht einen eigenen Briefkopf.
 - jede E-Mail braucht den kompletten Signatur-Kontakt-Block.
 - deine persönliche Unterschrift braucht Charakter und Wiedererkennung.
-



Wie sind deine Umgangsformen?

- wie gehst du mit dir selbst um: _____

- wie gehst du mit anderen um (Kinderstube): _____

- wie ist dein Umgang:
 - privat: _____

 - öffentlich, gesellschaftlich : _____

 - beruflich:
 - mit dem Chef: _____
 - mit Kollegen: _____
 - mit Mitarbeitern: _____
- wie sicher sind deine Umgangsformen auf dem gesellschaftlichen Parkett:

- welchem gesellschaftlichen Niveau entsprechen deine Tischmanieren: __

- welche Bereiche willst du auffrischen, verändern: _____



Netzwerk-Kontakte?

- in welchen Netzwerken bist du aktiv (online und offline): _____

- wie intensiv bist du in deinen Netzwerken aktiv: _____

- wie speicherst du deine Kontakt-Daten für dich: _____

- wie strukturierst du deine Kontakte (Tags): _____

- wie viel weißt du über deine Kontakte: _____

- was willst du noch über deine Kontakte wissen: _____

- wie häufig interagierst du mit deinen Kontakten: _____

- wie interagierst du mit deinen Kontakten: _____

- was willst du, dass deine Kontakte über dich wissen: _____

- wie / wofür nutzt du deine Kontakte: _____

- wie/wo/ mit wem erweiterst du deine Netzwerke: _____



Achtung Veränderung!

Wenn du dich mit der Entwicklung deines Selbstmarketings auseinandersetzt, wirst du dich naturgemäß verändern. Denn die Schärfung deines Profils bringt dir einen neuen Fokus, eine neue Ausrichtung, Klarheit über dich und deine Ziele und auch ein neues Verhalten. Das ist gut und richtig.

Deine Entwicklungen und Veränderungen werden schnell von den Menschen in deinem unmittelbaren Umfeld wahrgenommen. Darum stell dich auf Reaktionen, Kommentare und Feedback ein.

Freue dich darauf, denn es bringt dir das notwendige externe Echo zu deinem Wirken. Nimm Feedbacks und Anregungen dankend an - ohne Kommentare. Wähle aus, was für dich passt und ob du damit deine Ziele besser erreichst. Falsch wäre, wenn du eine Abhängigkeit von Anderen (Feedbacks) entwickelst.

Feedback ist eine persönliche, somit subjektive, Meinung dessen der sie ausspricht. Sie kann für dich passen oder auch nicht. Es ist deine eigene und freie Entscheidung, ob du sie annimmst, befolgst oder auch nicht. Wenn gleiche oder sehr ähnliche Meinungen von verschiedenen Menschen ausgesprochen werden, ist es vielleicht wert sie genauer anzusehen.

- sie können positiv und motivierend sein (das hört man immer gerne)
- sie können Zweifel oder unbequeme Fragen beinhalten (darauf solltest du die richtigen Antworten haben)
- sie können auch verständnislos oder missbilligend sein (damit solltest du souverän umgehen)

Stehe mit Eigenverantwortung und Selbstsicherheit zu dir selbst und deinen Entscheidungen.

Das ist vielleicht eine der ersten schweren Übungen, die du dich bei der Entwicklung deines Selbstmarketing stellen darfst.



Selbstmarketing

Online-Kongress

Gehe selbstsicher auf die Bühne deines Lebens!

... und zum Abschluß:

Dieses Workbook ist dein persönlicher langzeitiger Wegbegleiter.

Die Entwicklung deiner Persönlichkeit und deines individuellen Selbstmarketings ist ein andauernder Prozess. Einiges ist sofort und einfach umsetzbar und zeigt schnell seine Wirkung. Andere Bereiche sind tiefgreifend und benötigen Zeit und Übung.

Du bist es dir selbst wert und schuldig. Entwickle dein bewusstes und fokussiertes Selbstmarketing und deine gefestigte und strahlende Persönlichkeit.

Jede Mühe lohnt sich, es wird dich weiterbringen und dein Leben erheblich vereinfachen und erleichtern und dich schneller und erfolgreich zum Ziel bringen.

Gehe selbstsicher auf die Bühne deines Lebens. ... und genieße es!

Mein kostbares und kostenloses Geschenk für dich:

Ich helfe dir gerne, dein Selbstmarketing zu definieren, zu schärfen, effektiv und professionell einzusetzen. Damit du den Einstieg leichter findest, biete ich dir ein **kostenfreies 30-Minuten-Coaching** an. Dieses Angebot gilt für 4 Wochen ab Ende des Selbstmarketing Online-Kongress.

Nimm einfach Kontakt mit mir auf - sprich/schreib mich direkt an.

Lieben Gruß, Eva

Eva Beldiman

Mobil: +49 1621793955
Skype: Eva.Beldiman
Facebook: www.facebook.com/eva.beldiman
Xing: www.xing.com/profile/Eva_Beldiman
LinkeIn: www.linkedin.com/in/eva-beldiman
Web: www.beldiman.de



Anhang 1: Workbook Seite 12

Deine Erfolgsgeschichten

Erfolgsgeschichten sind besondere Leistungen, spannende Begebenheiten, außergewöhnliche Situationen aus deinem Leben, in denen du der Star warst.

Du hast dabei ein Problem meisterhaft gelöst, bist dabei über dich hinaus gewachsen und deine Leistung wurde von anderen Menschen anerkannt, bestätigt, gewürdigt.

- finde Begebenheiten, Leistungen, Sonderaktionen aus deinem beruflichen, öffentlichen oder privaten Wirken, schreibe sie auf und lerne sie auswendig (wie ein Gedicht).
- lerne und übe deine Geschichten, um sie bei Bedarf, lebendig, mit Begeisterung und Überzeugung erzählen zu können.
- schreibe mindesten 15 Geschichten aus unterschiedlichen Bereichen, ca. ½ Seite Text
 - was war die Situation / das Problem
 - warum hast du dich für eine Lösung dieses Problems eingesetzt
 - wie kamst du auf die Idee der Lösung, wie bist du vorgegangen
 - welches waren die widrigen Umstände die du überwunden hast
 - wie beschreibst du die Lösung, Nutzen, Vorteile
 - wem hat diese Lösung / dieses Problems auch genützt
 - wer hat diese außergewöhnliche Leistung anerkannt
 - wie hast du dich dabei gefühlt
 - kann diese Lösung allgemein genutzt verwendet werden.
- Vorschlag: beginne erstmal mit deiner eigenen Lebensgeschichte in Kurzfassung;
max. 1 Seite; ca. 2-3 Minuten vortragen; in 2-3 Längen- und Fokusthemen-Varianten.
- bewahre die geschriebenen und gelernten Erfolgsgeschichten bei deinen Dokumenten auf. Wenn du sie nach einiger Zeit wieder liest, wirst du positiv überrascht über dich sein. Es fühlt sich an wie Seelenbalsam und Ego-Nahrung vom feinsten.



Selbstmarketing

Online-Kongress

Gehe selbstsicher auf die Bühne deines Lebens!

Anhang 2: siehe Workbook Seite 11

Selbstbild - Fremdbild

List mit einer Auswahl von Fähigkeiten, Fertigkeiten, Eigenschaften.
 Markiere die auf dich zutreffenden Qualitäten, mit 1, 2 oder 3 Kreuzen.
 (1=vorhanden; 2=ausgeprägt; 3= stark ausgeprägt).

Lege Kopien dieser Liste einigen deiner Freunde und Kollegen vor und bitte sie ihre Meinung (Kreuze) über dich einzutragen.
 Vergleiche anschließend die fremden Anmerkungen mit deinen eigenen.

	Fähigkeiten - ich habe				
	Abstraktionsvermögen			Menschenkenntnis	
	Analytisches Denken			Organisationstalent	
	Auffassungsvermögen			Qualitätsbewusstsein	
	Ausdauer			Risikobereitschaft	
	Ausdruckskraft			Selbstbeherrschung	
	Autorität			Selbstdisziplin	
	Begeisterungsfähigkeit			Selbstsicherheit	
	Belastbarkeit			Selbstvertrauen	
	Beobachtungsgabe			Sicherheitsbewusstsein	
	Detailgefühl			Sinn für Humor	
	Durchhaltevermögen			Sorgfältigkeit	
	Durchsetzungskraft			Sprachliches Verständnis	
	Eigeninitiative			Systematisierungsfähigkeit	
	Eigenmotivation			Teamfähigkeit	
	Einfühlungsvermögen			Technisches Verständnis	
	Empathie			Überzeugungskraft	
	Enthusiasmus			Unternehmerisches Denken	
	Frustrationstoleranz			Urteilungskraft	
	Führungsfähigkeiten			Verantwortungsbewusstsein	
	Konfliktfähigkeit			Verhandlungsgeschick	
	Koordinationstalent			Vorstellungskraft	
	Kostenbewusstsein			Wirtschaftliches Denken	
	Kunstempfinden			Zahlengefühl	
	Logisches Denken				
	Eigenschaften - ich bin				



Selbstmarketing

Online-Kongress

Gehe selbstsicher auf die Bühne deines Lebens!

	aggressiv		lernbereit
	ambitioniert		kritikfähig
	anpassungsfähig		leistungsbereit
	aufgeschlossen		lernbereit
	aufmerksam		logisch
	ausgeglichen		loyal
	beharrlich		methodisch
	bescheiden		mobil
	chaotisch		mutig
	dominant		nachgiebig
	effizient		nachsichtig
	ehrlich		neugierig
	einsatzbereit		objektiv
	entscheidungsstark		offenherzig
	erfinderisch		ordentlich
	extrovertiert		perfektionistisch
	fantasiereich		praktisch
	flexibel		pünktlich
	freundlich		realistisch
	geachtet		respektvoll
	geduldig		ruhig
	gewissenhaft		sachlich
	großzügig		schlagfertig
	hilfsbereit		spontan
	hitzköpfig		streitbar
	höflich		sympathisch
	individualistisch		systematisch
	initiativ		taktvoll
	introvertiert		tolerant
	karrierebewusst		umsichtig
	kohärent		vernünftig
	kompromissbereit		visionär
	konstruktiv		vorausschauend
	kontaktfähig		wahrheitsliebend
	kreativ		zielstrebig
	kritikfähig		zuverlässig
	leistungsbereit		
	Fertigkeiten - ich kann...		
	analysieren		leiten
	anführen		lösen



Selbstmarketing

Online-Kongress

Gehe selbstsicher auf die Bühne deines Lebens!

	anspornen		motivieren	
	anweisen		nachhaken	
	ausarbeiten		ordnen	
	begleiten		organisieren	
	beraten		planen	
	berechnen		präsentieren	
	berichten		schreiben	
	betreuen		skizzieren	
	bewerten		small talk	
	einschätzen		sprechen	
	entwerfen		überblicken	
	entwickeln		umsetzen	
	erneuern		veranlassen	
	evaluieren		verbessern	
	frei sprechen		verfolgen	
	führen		verhandeln	
	informieren		versorgen	
	interviewen		verteilen	
	kommunizieren		verwalten	
	konzeptionieren		vortragen	
	koordinieren		zeichnen	
	korrigieren		zuhören	