

Durch Positionierung zum Erfolg

Selbstmarketing für Frauen

» „Marketing“ ist der ein oder anderen Leserin im Laufe des Studiums sicherlich schon als Begriff über den Weg gelaufen. Ein Produkt oder eine Dienstleistung am Markt „abzusetzen“, entsprechende Käuferzielgruppen zu informieren und zu begeistern – all das ist Teil des „Marketings“.

Und was für das Marketing von Produkten und Dienstleistungen gilt, gilt genauso auch für die eigenen Stärken und Talente, das eigene Können und Know-how. Erst das Bewusstsein über die eigene Positionierung und das Erkennen der eigenen Talente und Stärken ermöglichen ein erfolgreiches Selbstmarketing.

Genauso wie Produkte und Dienstleistungen immer wieder neu beworben und am Markt positioniert werden müssen, so müssen wir selbst auch unsere Talente, Fähigkeiten und Fertigkeiten immer wieder (neu) positionieren und am Markt anbieten.

Erfolgreich sind heute die, die in der Lage sind, ihre **Kernkompetenzen** sicher und in immer wieder neuen Kontexten im beruflichen Umfeld einsetzen zu können. Denn um die Chancen und Nischen zu nutzen, die unsere „Multioptionen-Gesellschaft“ bietet, sind lebenslanges Lernen und eine vorausschauende Karriereplanung elementare Bestandteile der eigenen Employability.

Wissen, Fähigkeiten und Talente sind das entscheidende Markenskapital, und damit dieses Kapital auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleibt ist, es wichtig, die zielgerichtete persönliche Entwicklung nicht aus den Augen zu verlieren. Genauso wie Produkte und Dienstleistungen immer wieder neu beworben und am Markt positioniert werden müssen, so müssen wir selbst auch unsere Talente, Fähigkeiten und Fertigkeiten immer wieder (neu) positionieren und am Markt anbieten.

Gerade für Frauen ist das „**positionierte Selbstmarketing**“ elementar, denn nach wie vor sind Karrierebrüche an der Tagesordnung, sobald die Familienplanung konkret wird. Immer noch verdienen Frauen weniger als Männer und müssen mehr Einsatz bringen, um ihre Leistungen sichtbar zu machen.

Und egal ob Du „Karriere“ als stetigen Weg zu persönlichem Wachstum und Selbstverwirklichung definierst oder als das Erklimmen der Karriereleiter – die Dynamik Deines beruflichen Erfolgs wird schwächeln, wenn Du Deine Stärken, Kompetenzen und Talente nicht sichtbar machst. Diese fünf Tipps können Dir helfen, dich selbst am Markt erfolgreich zu positionieren:

1. Definiere Dein Markenskapital.

Stell klar und deutlich heraus, über welches Wissen und welche Fähigkeiten du verfügst. Kenne Deine Talente und Kernkompetenzen und sei Dir Deiner Stärken und persönlichen Werte bewusst.

2. Verfolge eine konkrete berufliche „Marken-Vision“.

Egal wie Du Erfolg und Karriere für Dich definierst, klare Vorstellungen, was Dir beruflich wichtig ist hilft, die eigene Marke zu platzieren.

3. Gehe strategisch vor.

Überlege Dir, welche Taktiken, aber auch welche Menschen dir helfen können, Deine beruflichen Ziele und Visionen zu erreichen oder Deinen Weg dahin zu unterstützen.

4. Denke in Zielgruppen.

Wer profitiert von Deinem Markenskapital? Welchen Mehrwert kannst Du am Markt generieren? Welchen Unternehmen kannst Du Dein Markenskapital anbieten?

5. Zeige Deine Marke.

Stell konkrete Leistungen und Erfolge in den Vordergrund, konzentriere Dich auf ein positives Selbstbild und engagiere Dich bei prestigeträchtigen Projekten, denn Fleißarbeit wird nicht belohnt! Nutze Gelegenheiten zur öffentlichen Positionierung, um Deine Kompetenzen sichtbar zu machen. ■

Melanie Vogel

Melanie Vogel ist Initiatorin der women&work, Deutschlands größtem Messe-Kongress für Frauen, der am 25. April 2015 wieder in Bonn stattfindet. Schwerpunkt ist das Thema „Wertschöpfung Mensch“. Ab Januar könnt Ihr Euch für vorterminierte Vier-Augen-Gespräche bei knapp 100 Top-Arbeitgebern anmelden.

Weitere Infos unter www.womenandwork.de.

