

# Forum Stationsleitung 2011

## In eigener Sache - Selbstmarketing

# Inhalt

1. Was ist Selbstmarketing ?
2. Marketingstrategie
3. Selbstmarketingplan
4. Wirkungsvoll und positiv kommunizieren
5. Stimme und Körpersprache
6. Netzwerke knüpfen
7. Diskussion

# Was ist Selbstmarketing ?

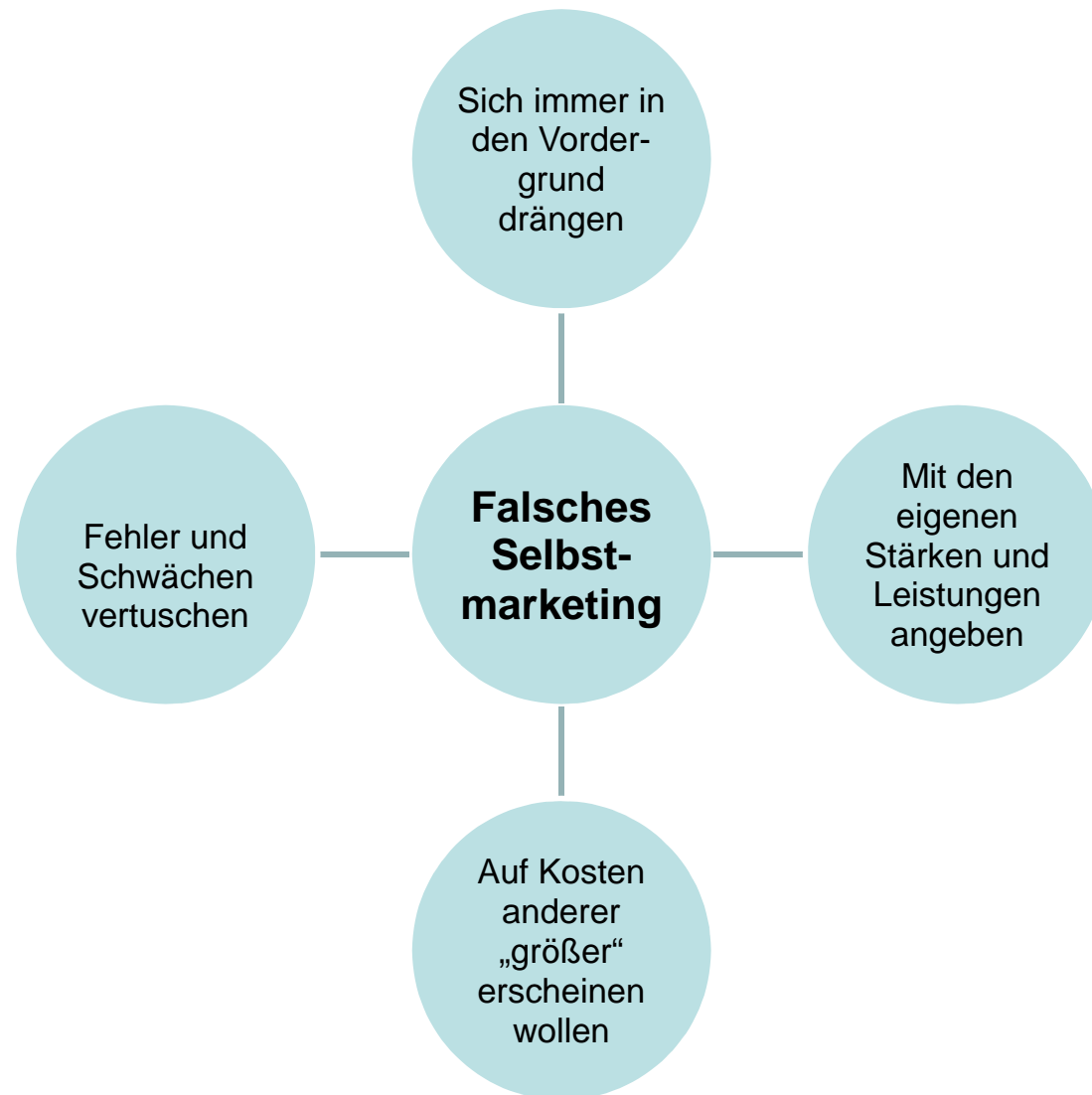
Ziel ist die „Vermarktung“ der eigenen Person, indem Werbung für die eigenen Fähigkeiten und beruflichen Wünsche gemacht wird, um beispielsweise die eigene berufliche Zukunft als Stationsleiter bzw. ganz allgemein die berufliche Stellung in der Organisation zu verbessern.

Für sich selbst zu „werben“ dient der Profilierung der eigenen Person. Dies sollte systematisch und bewusst geschehen und Erkenntnisse des Marketings für Produkte und Dienstleistungen auf die Selbstvermarktung übertragen

# Richtiges Marketing



# Falsches Marketing



# Wirkung von Selbstmarketing?

Gutes Selbstmarketing wirkt sich in zwei Richtungen positiv aus:

- Auf einen selbst, nach innen:
  
- Auf andere, nach außen:

# Authentisch bleiben!

Damit sie ihr Ziel erreichen, ist es wichtig, dass sie authentisch bleiben.

Als Voraussetzung, um stärker und gelassener zu werden und ihre besten Seiten zum Ausdruck zu bringen, muss ihr Ziel in Einklang mit ihrer Persönlichkeit stehen.

→ Balance einhalten

# Marketingstrategie



# Übertragen auf Sie.....

## **Produktions- und Leistungspolitik**

- Ihr Produkt sind Ihre Fähigkeiten, Talente und Ihr Know-how
- Ihre Qualitäten, mit denen Sie sich von anderen unterscheiden
- Die Vorteil, die Sie der Klinik bringen

## **Vertriebs- und Distributionspolitik**

- Wie zeigen Sie Ihre Leistungen in Ihrer Klinik?
- Bilden Sie Netzwerke und pflegen Sie diese

## **Kommunikationspolitik**

- Tue Gutes und rede darüber!
- Bauen Sie ein positives Image auf  
(sympathischer als Konkurrenten)

## **Preispolitik**

- Nutzen Ihrer Arbeit für die Klinik präsentieren
- Gehaltserhöhungen

# Probleme für den Einzelnen...

- „Eigenlob stinkt“
- „Nicht in Vordergrund drängen“
- Sich und seine Leistungen ins rechte Licht rücken
  - selbstbewusst, selbstsicher, authentisch, sozial  
Kompetent, kritikfähig, positives Selbstbild

# Selbstmarketingplan

## *Planungsphase*

1. Analyse
2. Reflexion
3. Zieldefinition
4. Konkurrenzanalyse
5. Botschaften
6. Zielgruppenanpassung

# Selbstmarketingplan

## *Aktionsphase*

7. Aktivitäten
8. Erfolgskontrolle/Feinabstimmung

# Analyse

Analysieren Sie Ihre momentane Situation :

- Was können Sie besser als die KollegInnen?
- Haben Sie Stärken, die Sie in Ihrer Position noch nicht nutzen?
- Welche Erfolge haben Sie als StationsleiterIn erreicht?

# Thema Führung

Führen in zwei Richtungen:

1. Als StationsleiterIn führen Sie andere UND
2. Sie führen sich selbst (Ziele, Maßnahmen, Umsetzungsstrategien)

# Wo liegen Ihre Stärken im Führungsprozess?

Welche Einstellung haben Sie zum Führen?

- Sehen Sie das Führen als notwendiges Übel oder
- haben Sie Freude am Anleiten und Koordinieren der Arbeit anderer?

Wie und wodurch drücken Sie diese Einstellung aus?

- Reden Sie über Ihr Führungsverständnis mit Ihren MitarbeiterInnen oder anderen StationsleiterInnen?

Wie motivieren Sie Ihre MitarbeiterInnen?

Sind Sie konsequent in Ihren Führungsentscheidungen?

usw.

# Hinderliche Glaubenssätze erkennen

Glaubenssätze sind Sätze, an die wir glauben und die wir für wahr halten.

Glaubenssätze sind Generalisierungen, die uns nicht immer bewusst sind und eine Thema vereinfachen. Aber: Wir leben nach ihnen!!

Förderliche Glaubenssätze:

- *„Mir gelingt alles!“*
- *„Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.“*
- *„Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen.“*

Hinderliche Glaubenssätze:

- *„Mitarbeiter darf man doch nicht kritisieren“ (Sie leiden unter schwierigen KollegInnen)*
- *„Ich werde nur geliebt, wenn ich Leistung bringe“ (Hamster im Hamsterrad)*

# Reflexion

## Stärken und Schwächen entdecken

- Was fällt mir leicht?
- Welche Stärken schreiben mir andere zu?
- Welche Grenzen habe ich?
- Was kann ich erreichen?

# Zieldefinition

- Wo können Sie Ihre Stärken optimal einsetzen?
- Was ist Ihnen wichtig?
  - Karriere?
  - Interessante Aufgabe?
  - Erfolgreich führen?

⇒ Ziel klar definieren!!

# Für das Erreichen von Zielen ist es wichtig:

- Die Ziele zu kennen und sie zu konkretisieren
- Die Motivation zu hinterfragen
- Mögliche Bedenken und Hindernisse wahrzunehmen
- Realistische Ziele zu setzen
- Bei größeren Zielen kurz-, mittel- und langfristig zu planen
- Zwischenziele zu setzen

# Veränderungsfahrplan

- Schritt 1: Fassen Sie Ihre Ziele zusammen
- Schritt 2: Konkretisieren Sie Ihre Ziele
- Schritt 3: Sortieren und strukturieren Sie
- Schritt 4: Erfolgskontrolle

# Konkurrenzanalyse

Vorab starke „Mitbewerber“ einkalkulieren, die Ihrer Karriere in der Klinik entgegenstehen könnten, um unliebsame Überraschungen zu vermeiden

Aber: Andere nie schlecht dastehen lassen!

Besser: Eigene Fähigkeiten präsentieren

# Botschaften

Zielgruppe ansprechen (Vorgesetzte, Klinikleitung)

- Kommunizieren Sie Ihre Erfolge!
- Machen Sie derzeit etwas Interessantes, das Vorgesetzte oder KollegInnen interessieren könnte?
- Nutzen Sie die Gelegenheit einer Begegnung, um kurz positiv über Ihre Arbeit zu berichten
- Nehmen Sie sich vor, beispielsweise bei Besprechungen einen Beitrag zu leisten oder anderweitig positiv wahrgenommen zu werden

# Erfolgskontrolle/Feinabstimmung

- Greifen bestimmte Maßnahmen?  $\Rightarrow$  verstärken
- Wo läuft es gut? Wo sollten Sie Bemühungen überdenken?

# „Tages-Abschluss-Ritual“

- Was habe ich heute alles geschafft?
- Worauf bin ich besonderes stolz?
- Was ist mir, auch an Kleinigkeiten, gut gelungen?
- Was habe ich an positivem Feedback von anderen erhalten?

Wirkungsvoll und positiv kommunizieren

So werden Sie ein  
angenehmer  
Gesprächspartner

# Voraussetzung

## **Positive Einstellung:**

- Anderen gegenüber
- Sich selbst gegenüber

# Drei Basisregeln

1. Wirklich zuhören
2. Nachfragen und sich auf einen Dialog einlassen
3. Die eigene Meinung einbringen

# Wirklich Zuhören

= die Bereitschaft, sich auf die andere Person einzulassen und sich auf das Gespräch konzentrieren.

1. Blickkontakt halten bzw. immer wieder aufnehmen
2. Verbal oder nonverbal signalisieren, dass man bei der Sache ist
3. Sich zurückhalten und den anderen nicht unterbrechen
4. Sich auf das konzentrieren was der Gesprächspartner sagt, anstatt darüber nachzudenken was man als nächstes sagen möchte

# Nachfragen und sich auf einen Dialog einlassen

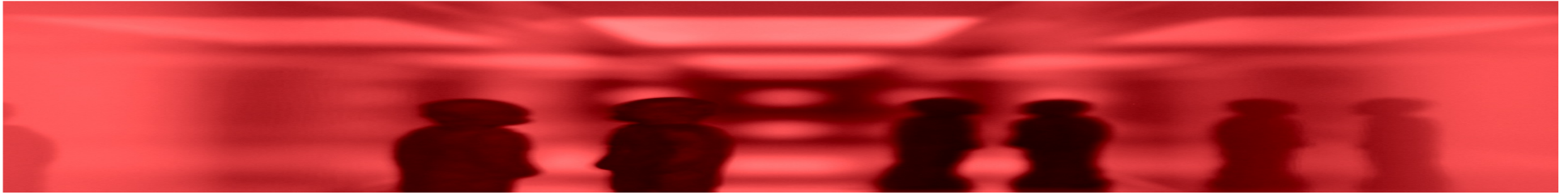
Möglichst offene Fragen stellen!!

Andere Fragetypen:

- geschlossene Fragen
- Rückversicherungsfragen
- Entweder-oder-Fragen
- Suggestiv-Fragen

# Die eigene Meinung einbringen

- Machen Sie Ihren eigenen Standpunkt deutlich
- Bringen Sie Ihre Meinung konstruktiv ein. Verwenden Sie dabei positive Begriffe, z.B.
  - *Chance* statt *Krise*,
  - *Herausforderung* statt *Problem*
  - „*Das ist mir gelungen!*“ statt „*Das war Glück*“
  - „*Es ist nicht einfach, wenn...*“ statt „*Es geht nicht!*“
  - „*Ich wünsche mir von Ihnen...*“ statt „*Sie sollten einmal*“
- Halten Sie nicht starr an Ihrer eigenen Meinung fest, sondern zeigen Sie sich offen für andere Sichtweisen.



# Stimme und Körpersprache

# Die Stimme kontrollieren

- Die Stimme wird zum Großteil durch unbewusste Prozesse gesteuert.
- Sie drückt den inneren Gemütszustand am deutlichsten aus und lässt sich kaum beeinflussen.
- Welche Auslöser gibt es?
- Arbeiten Sie an den Auslösern!

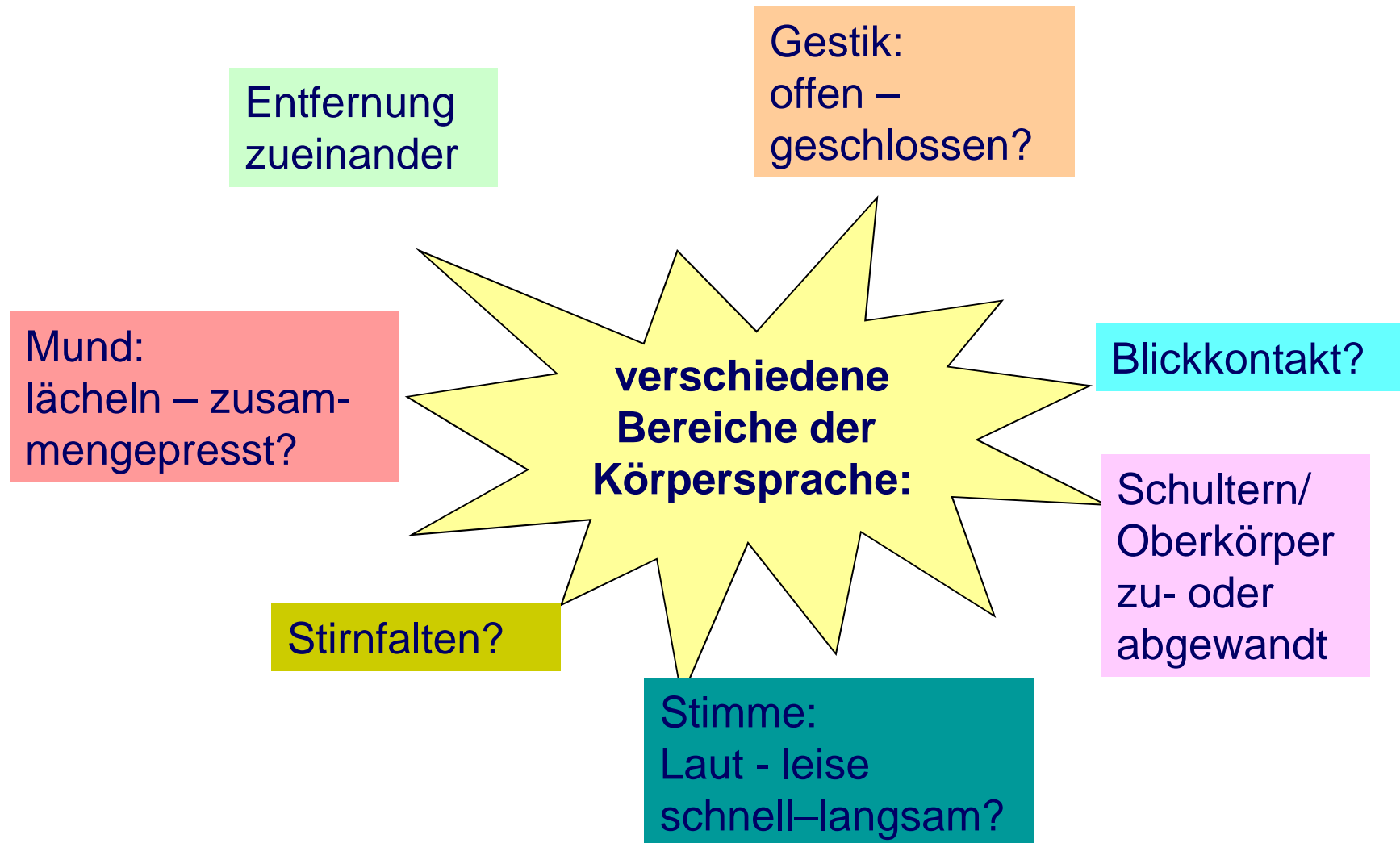
# Verbessern Sie Ihre Stimme und Ihre Sprechweise

- Verbessern Sie Ihre Atmung.
- Führen Sie Stimm- und Sprechübungen durch.
- Zeichnen Sie Ihre eigene Stimme auf und lernen Sie Ihre Stimme näher kennen.

# Wortwahl und Rhetorik

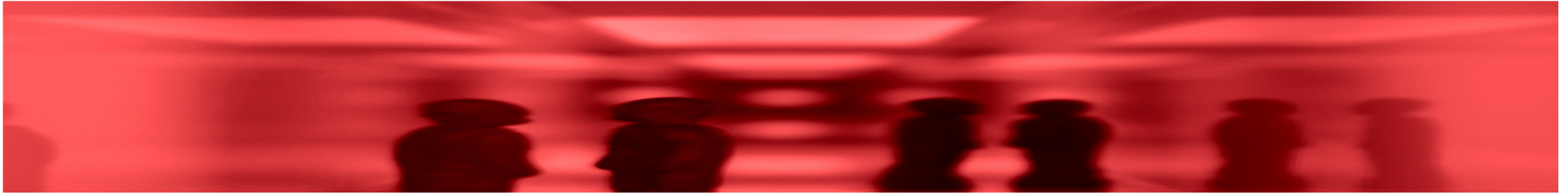
- Klartext reden
- Persönlich, von sich reden
- Verständlich sprechen
- Positive Formulierungen bevorzugen

# Körpersprache – der geheime Code



# Körpersprache positiv einsetzen

- Vermeiden Sie bewertende Gestik und Mimik
- Signalisieren Sie nonverbal, dass Sie bei der Sache sind
- Achten Sie auf die nonverbalen Signale Ihres Gegenübers



# Netzwerke knüpfen

# Was sind Netzwerke ?

- Gute und belastbare Beziehungen
- Kontakt zu den „richtigen“ Menschen
- Ausgeprägtes Vertrauen zueinander
- Quantität nach Qualität
- Tauschprozess: Geben und Nehmen
- Die eigene Leistung zählt

# Was sind Netzwerke nicht ?

- Möglichst viele oberflächliche Bekanntschaften
- Nur „Vitamin B“
- „Seilschaften“ - „Eine Hand wäscht die andere“
- Kontakte, von denen man nur selbst Vorteile erwartet