

# Inhaltsverzeichnis

---

<b>1 Selbstmarketing – wozu?</b> . . . . .	<b>3</b>
1.1 Rücken Sie Ihren Erfolg ins rechte Licht . . . . .	3
1.2 Ihre Arbeit, Ihre Leistung, Ihre Grenzen . . . . .	4
<b>2 Wie machen es andere?</b> . . . . .	<b>7</b>
2.1 Selbstmarketing? Muss das wirklich sein?! . . . . .	7
2.2 Werbung . . . . .	9
2.3 Pressearbeit . . . . .	11
2.4 Selbstmarketing: Werbung und Presse für sich nutzen . .	12
<b>3 Marke »Ich«</b> . . . . .	<b>14</b>
3.1 Stärken-Schwächen-Analyse: Das zeichnet Sie aus . . . .	14
3.2 Zielbestimmung . . . . .	21
3.3 Über die eigene Leistung sprechen . . . . .	32
<b>4 Entwickeln Sie eine effiziente Strategie</b> . . . . .	<b>44</b>
4.1 Aktions- und Ergebniskontrolle . . . . .	46
4.2 Strategien für den Alltag . . . . .	51
<b>5 Professionell kommunizieren</b> . . . . .	<b>57</b>
5.1 Kommunikationswege und -medien . . . . .	59
5.2 Welcher Weg für welchen Anlass? . . . . .	63
<b>6 Ihre »Kunden«: Prioritäten setzen</b> . . . . .	<b>69</b>
6.1 Zielgruppen identifizieren . . . . .	71
6.2 Prioritäten analysieren . . . . .	74
6.3 Ansprache vorbereiten . . . . .	76
6.4 Die Techniken nutzen wie ein Profi . . . . .	81

<b>7</b>	<b>Selbstmarketing als Ressource in Konflikten und Verhandlungen . . . . .</b>	<b>84</b>
7.1	Marke »Ich« im Konfliktmanagement . . . . .	85
7.2	Marke »Ich« in der Verhandlungsführung . . . . .	91
<b>8</b>	<b>Ihr Nutzen: zusammengefasst . . . . .</b>	<b>97</b>
<b>9</b>	<b>In aller Kürze . . . . .</b>	<b>100</b>
	<b>Literatur . . . . .</b>	<b>101</b>
	<b>Stichwortverzeichnis . . . . .</b>	<b>103</b>