

Inhaltsverzeichnis

1 Werbung in eigener Sache – wozu?	2
1.1 Rücken Sie Ihren Erfolg ins rechte Licht	2
1.2 Ihre Arbeit, Ihre Leistung, Ihre Grenzen	3
2 Wie machen es andere?	6
2.1 Werbung in eigener Sache? Muss das wirklich sein?!	6
2.2 Werbung	8
2.3 Pressearbeit	10
2.4 Selbstmarketing: Werbung und Presse für sich nutzen	10
3 Werbung in eigener Sache	13
3.1 Stärken-Schwächen-Analyse: Das zeichnet Sie aus	13
3.2 Zielbestimmung	20
3.3 Über die eigene Leistung sprechen	31
4 Entwickeln Sie eine effiziente Strategie	43
4.1 Aktions- und Ergebniskontrolle	45
4.2 Strategien für den Alltag	50
5 Professionell kommunizieren	56
5.1 Kommunikationswege und -medien	58
5.2 Welcher Weg für welchen Anlass?	61
6 Ihre »Kunden«: Prioritäten setzen	68
6.1 Zielgruppen identifizieren	70
6.2 Prioritäten analysieren	73
6.3 Ansprache vorbereiten	75
6.4 Die Techniken nutzen wie ein Profi	80

7	Selbstmarketing als Ressource in Konflikten und Verhandlungen	83
7.1	Konfliktmanagement	84
7.2	Verhandlungsführung	90
8	Ihr Nutzen: zusammengefasst	96
	In aller Kürze	99
	Stichwortverzeichnis	101