

Wie gut können Sie sich selbst vermarkten?

Autor: Eva Maria Jacob



Notieren Sie sich Ihre Antwortpunkte und summieren sie am Ende.

WIE STEHEN SIE ZU DEN BERUFLICHEN NETZWERKEN IM INTERNET?

- Ich kann damit wenig anfangen und habe deshalb auch kein Profil bei Xing oder LinkedIn, geschweige denn einen eigenen Blog.
(0 Punkte)
- Ich achte schon darauf, dass mein Profil in den beruflichen Netzwerken aktuell und aussagekräftig ist. Ich verfolge Forenbeiträge, Blogs und Expertendiskussionen, beteilige mich aber nicht selbst.
(1 Punkt)
- Ich nutze berufliche Netzwerke aktiv, zum Beispiel, indem ich mich an Fachdebatten beteilige und auch mal selbst Beiträge online zur Diskussion einstelle.
(3 Punkte)

MIT WEM GEHEN SIE ZUM MITTAGESSEN?

- Ich gehe meist gar nicht raus und esse schnell mal zwischendurch an meinem Arbeitsplatz.
(0 Punkte)
- Wir haben ein festes Kollegenteam, mit denen ich meistens unterwegs bin.
(1 Punkt)
- Ich verabrede mich gerne mit verschiedenen Kollegen – aus meiner Abteilung, aber auch aus anderen Bereichen und Hierarchien.
(3 Punkte)

— — — — —
ZWISCHENSUMME: Punkte

EIN ANGESEHENER EXPERTE LOBT IHREN VORTRAG. IHRE ERSTE REAKTION?

- Ich wiegele vehement ab und weise auf die Schwächen im Mittelteil meines Vortrags hin.
(0 Punkte)
- Ich erstarre in Ehrfurcht und bekomme gerade noch ein Dankeschön über die Lippen.
(1 Punkt)
- Ich bin hochofrenut, habe meine Visitenkarte parat und diskutiere mit dem Experten angeregt fachlich weiter.
(3 Punkte)

WIE GEHEN SIE MIT FREMDEN VISITENKARTEN UM?

- Viele habe ich davon nicht. Wenn ich doch mal welche von Veranstaltungen mitbringe, wandern die ziemlich schnell in die Ablage.
(0 Punkte)
- Ich verwalte neue Kontakte akribisch und notiere, wann ich wen zu welchem Anlass kennengelernt habe und an was ich mich sonst noch in dem Zusammenhang erinnern sollte.
(1 Punkt)
- Ich kümmere mich aktiv um neue Kontakte, indem ich mich zum Beispiel zeitnah mit den interessanten Personen auch in den beruflichen Netzwerken verbinde und versuche, immer wieder Anknüpfungspunkte zu finden und den Kontakt aufrecht zu halten.
(3 Punkte)

UND WIE HALTEN SIE ES MIT IHREN EIGENEN VISITENKARTEN?

- Meistens habe ich die nicht dabei. Aber mich fragt selten jemand danach.
(0 Punkte)
- Ich habe immer einige griffbereit, gebe sie aber nur an Gesprächspartner, die ich wirklich spannend finde.
(1 Punkt)
- Ich gehe recht freigiebig mit meinen beruflichen Kontaktdaten um und motiviere die Leute, mich auch in den beruflichen Netzwerken/in meinem Blog/auf meiner Webseite zu kontaktieren.
(3 Punkte)

— — — — —
ZWISCHENSUMME:

Punkte

SIE HABEN IM TEAM EIN PROJEKT ERFOLGREICH ABGESCHLOSSEN.
IHRE REAKTION?

- Schön, aber was soll's? Morgen kommt ein neues Projekt.
(0 Punkte)
- Ich gehe mit den Kollegen feiern. Das haben wir uns verdient.
(1 Punkt)
- Ich motiviere das gesamte Team inklusive Chef dazu, den Abschluss zu feiern. Bei dieser Gelegenheit erfährt mein Vorgesetzter, welchen Anteil ich an dem Projekt hatte.
(3 Punkte)

WIE GEHT ES NACH DEM ENDE DES PROJEKTS FÜR SIE WEITER?

- Ich warte mal ab. Der Chef wird schon noch früh genug mit der nächsten Aufgabe kommen.
(0 Punkte)
- Ich höre mich um, welche Projekte in meiner Abteilung/in meinem Unternehmen aktuell anstehen und bewerbe mich aktiv um eine Teilnahme.
(1 Punkt)
- Ich starte gleich ins Folgeprojekt. Ich bin dafür schon vor einiger Zeit angefragt worden.
(3 Punkte)

DEINE PUNKTE:



Ihre persönliche Auswertung



Sie sind ...

0-8 PUNKTE

... der Zurückhaltende / ...der Tiefstapler

„Tue Gutes und sprich darüber.“ – Dieses Motto liegt Ihnen völlig fern. Sie machen zweifellos einen guten Job, aber es bekommt aktuell nur ein sehr kleiner Kreis mit. Was heute noch so funktioniert, kann Ihnen in der näheren Zukunft aber Probleme bereiten. Wer trotz guter Leistungen unterhalb des Radars von Kollegen und Vorgesetzten bleibt, geht bei der internen Vergabe von interessanten Aufträgen und der Besetzung von Projektteams künftig schnell leer aus. Auch wenn es Ihrer Persönlichkeit nicht entspricht, sollten Sie zunehmend beginnen, Ihre Arbeit öffentlichkeitswirksamer zu präsentieren. Sie müssen dazu nicht gleich Ihr Innerstes nach außen krepeln. Man soll Sie für Ihre Kompetenz schätzen und nicht wegen Ihres Unterhaltungswertes.

9-19 PUNKTE

.... der Pragmatische

„Frisch gewagt ist halb gewonnen.“ – Sie machen vieles in Sachen Selbstmarketing schon richtig – aber eher instinktiv als strategisch. Vielleicht fehlt Ihnen zu mehr auch die Energie oder die Motivation. Da Sie das richtige Instrumentarium offensichtlich schon kennen, dürfte es Ihnen nicht schwer fallen, bei Bedarf noch ein bisschen aufzudrehen, wenn es die Arbeitswelt nötig macht. Denken Sie aber daran, dass die Selbstvermarktungsmaschinerie langsam laufen kann. Werfen Sie sie also rechtzeitig an – und haben Sie immer schon frühzeitig ein Ohr am Markt.

17-24 PUNKTE

... der Kommunikationsprofi

„Klappern gehört zum Handwerk.“ – Diese Lebensweisheit haben Sie verinnerlicht – und handeln entsprechend. Sie investieren gerne Energie und Zeit in Ihre Selbstvermarktung. Man kennt Sie und Sie kennen die relevanten Player. Gut so. Aber achten Sie unbedingt auf die richtige Dosierung. Eine allzu penetrante Dauerpräsenz im Unternehmen kann auch kippen und ruft Neider auf den Plan. Zudem ist es wichtig, dass Sie von den entscheidenden Personen mit den richtigen Attributen – fachliche Kompetenz, positives Teamverhalten oder Leistungsbereitschaft – verbunden werden.

