

## Selbstmarketing ist Anforderung in jedem Job

Viele Mitarbeitende vernachlässigen das Selbstmarketing im aktuellen Job. Dies ist etwa so, wie wenn ein Unternehmen mit guten Produkten keine Werbung machte und damit das Feld der Konkurrenz überliesse, die möglicherweise schlechtere Produkte anbietet, aber bei den Kunden durch gute Kommunikation präsenter ist.

### Peter Näf

Mein Kunde sah mich überrascht an. Wir unterhielten uns im Rahmen einer beruflichen Standortbestimmung über das Thema Stärken und Storytelling und ich hatte den Verdacht geäußert, er mache zu wenig unternehmensinternes Selbstmarketing. Er war ein erfolgreicher Berater der trotz seiner ausgewiesenen Erfolge schon zum wiederholten Mal nicht befördert worden war, was er sich nicht erklären konnte.

### **Werbung hat mit Sichtbarkeit zu tun...**

Er betonte, wie erfolgreich er mit seinem Team zusammenarbeite und dass seine Mitarbeitenden ihm immer positive Feedbacks gäben. Auch die Kunden seien mit seiner Leistung sehr zufrieden, was sich in Folgeaufträgen niederschlug. Offensichtlich funktionierte sein Selbstmarketing bei Mitarbeitenden und Kunden. Meine Frage, welche Personen im Unternehmen für seine Beförderung relevant seien und wie oft diese ihn sähen, machte ihn nachdenklich. Die maßgeblichen Stakeholder saßen zwei Stufen über ihm und er begegnete ihnen vielleicht zwei Mal pro Jahr in einer Sitzung. Er war also offensichtlich nicht sichtbar.

Beförderungen laufen als interne Bewerbungen ähnlich wie externe Stellenbewerbungen ab. Die

Entscheidungsträger müssen sich die Kandidierenden in der neuen Position vorstellen können; sie müssen sie also sehen, sei es physisch oder mit dem geistigen Auge.

### **...bei den relevanten Stakeholdern**

Bei der externen Stellenbewerbung wissen wir, dass unsere Gesprächspartner uns nicht kennen; wir kommunizieren also aktiv und stellen unsere Leistungen anhand von Beispielen dar. Wer bei der internen Bewerbung davon ausgeht, seine Leistung spreche für sich, tut dies nicht und wird möglicherweise übersehen – dies vor allem dann, wenn Mitbewerbende sich durch gute Selbstpromotion sichtbar machen.

Selbstmarketing ist immer dann erforderlich, wenn die relevanten Stakeholder Sie im Alltag nicht mehr (physisch) sehen. Die Mitarbeitenden meines Kunden haben seine Qualitäten in der Zusammenarbeit erlebt; das gleiche galt für seine Kundinnen und Kunden. Bei den für die Beförderung zuständigen Personen hätte er sich immer wieder durch gezielte Kontaktpflege und Storytelling in Erinnerung rufen müssen. Storytelling ist nichts anderes als Sichtbarmachung der persönlichen Leistungen und Qualitäten für das geistige Auge der Zuhörenden.

In diesem Zusammenhang stellt übrigens Homeoffice eine Herausforderung dar: Zuhause sind Sie noch weniger sichtbar, als Sie es im Unternehmen oftmals sind. Achten Sie also darauf, für die relevanten Ansprechpartner präsent zu bleiben!

[#selbstmarketing](#) [#personal-branding](#) [#ich-ag](#)

Weitere Artikel zu Karrierethemen finden Sie auf meiner Homepage <https://karrierecoaching.ch/artikel/>

