

Erfolgreiches ○ {, Selbst-Marketing



Flavian Kurth

SMART
BOOKS

Kapitel 1 -Einleitung	1
<i>Wie wichtig ist Ihnen Ihre Arbeit?</i>	2
<i>Was will dieses Buch?</i>	4
<i>Erweitern Sie Ihren Horizont!</i>	9
<i>Drei ver-rückte Praxisbeispiele</i>	12
<i>Abgekupfert</i>	15
<i>Und wer bin ich?</i>	18
<i>So arbeiten Sie mit diesem Buch</i>	21
Kapitel 2 - Marketing als Philosophie	23
<i>Wie war das noch mal mit Madonna..?</i>	24
<i>Marktforschung</i>	25
<i>Marktsegmentierung</i>	26
<i>Marktbearbeitung</i>	26
<i>Marketinginstrumente</i>	27
<i>Product/Produktpolitik</i>	27
<i>Price/Preispolitik</i>	29
<i>Place/Distributionspolitik</i>	30
<i>Promotion/Kommunikationspolitik</i>	31
<i>Resümee</i>	34
<i>Entstehung des Marketinggedankens</i>	37
<i>Geschichte des Produktmarketings</i>	40
<i>Geschichte des Selbst-Marketings</i>	43
<i>Bedeutung des Selbst-Marketings</i>	47
<i>Wo beginnt und wo endet Ihr Selbst-Marketing?</i>	51
<i>DerU.S.P.</i>	55
Kapitel 3 - Übertragung	59
<i>Die «Marke» Mensch?</i>	60
<i>Wer bin ich?</i>	63
<i>Ihr Stärken-/Schwächenprofil</i>	68
<i>Personenpolitik: Was wollen Sie arbeiten?</i>	69
<i>Die sieben Erfolgsmerkmale für Produkte</i>	70
1. <i>Gleichbleibende Qualität</i>	70
2. <i>Konstanter Preis</i>	73
3. <i>Ubiquität (Überallerhältlichkeit)</i>	74
<i>Ubiquität für Stellensuchende</i>	76
<i>Ubiquität für den Langzeitarbeitslosen</i>	76
<i>Ubiquität für Angestellte</i>	77

4. Hoher Bekanntheitsgrad.....	78
5. Absender.....	80
6. Gleichbleibende Aufmachung.....	81
7. Eigenständige Persönlichkeit.....	82
Stärken-/Schwächenprofil Ihrer «Marke».....	84
Das Hürdenlauf-Syndrom.....	90
Hilfe annehmen.....	93
Berufliche Qualifikation.....	94
Ihr Qualitäten- und Qualifikationenkatalog.....	95
DerWas-Check.....	96
Place/Distributionspolitik: Wo wollen Sie arbeiten? Wie wollen Sie arbeiten? ...	98
Auswahl der Verteilerwege.....	99
Zeitliche Verfügbarkeit.....	101
Distributionskosten.....	102
Die Distributionsstrategie.....	103
Ihre Distributionsstrategie.....	104
«Wo/Wie-Check».....	106
Price/Preispolitik: Wieviel wollen Sie verdienen?.....	107
Kostenorientierte Preisbildung.....	109
Nachfrageorientierte Preisbildung.....	109
Konkurrenzorientierte Preispolitik.....	111
Portfolio-Preisbildung.....	112
Ihre Preispolitik.....	114
Wieviel-Check.....	115
Marktforschung: Wer kommt als Ihr Arbeitgeber in Frage?.....	116
Methoden der Marktforschung.....	117
Marktforschung vor der Stellensuche.....	118
Die Stellensuche.....	120
Marktforschung aufgrund eines bestimmten Inserates.....	122
Marktforschung nach einer Absage.....	123
Marktforschung für Stelleninhaber.....	125
Marktpositionierung: Wie wollen Sie gesehen werden?.....	129
Was-IWo-IWie-Check.....	132
Promotion/Kommunikationspolitik.....	133
Wie verkaufen Sie sich?.....	133
Werbung.....	135
Be-Werbung.....	138
Zeugnisse.....	141
So lesen Sie ein Arbeitszeugnis.....	142
Der Lebenslauf.....	146
Tabellarischer Lebenslauf.....	149
Lebenslauf in Stichworten.....	150

<i>Ausführlicher Lebenslauf</i>	151
<i>Das Qualifikationsprofil</i>	152
<i>Beurteilungsblatt Stelle</i>	155
<i>Aufbau Begleitbrief</i>	158
<i>Persönlicher Verkauf</i>	168
<i>Das erfolgreiche Bewerbungsgespräch</i>	173
<i>Checkliste vor Bewerbungsgespräch</i>	175
<i>Das Bewerbungsgespräch</i>	182
<i>Kritische Momente und Fragen während des Gesprächs</i>	186
<i>Auswertung des Bewerbungsgesprächs</i>	193
<i>PR (Public Relations)</i>	203
<i>Verkaufsförderung</i>	211
<i>Der Kommunikations-Mix</i>	213
<i>Die Copy-Strategy</i>	216
<i>Ihre Copy-Strategy</i>	223
<i>Kommunikations-Check</i>	225
Kapitel 4-Praxis	227
<i>Wie 's Gott gefällt</i>	228
<i>Der Marketing-Mix</i>	230
<i>Personenpolitik</i>	233
<i>Promotion</i>	234
<i>Distributionspolitik</i>	235
<i>Preispolitik</i>	236
<i>Ihre Forschungsabteilung</i>	239
<i>Der Marketing-Prozess</i>	243
<i>Der Selbst-Marketing-Prozess</i>	245
<i>Ablaufplan</i>	246
<i>Arbeitsblätter</i>	248
<i>Alles ist offen</i>	255
<i>Ihr Aktionsplan</i>	258
Anhang A - Anzeigen, Buchprogramm	261
<i>Ihre Meinung ist uns wichtig!</i>	270
Anhang B - Index	277
Zum Kopieren: Blankoformulare & Checklisten	281