



dandelion.com

© 2008 [AGI-Information Management Consultants](#)
May be used for personal purposes only or by
libraries associated to [dandelion.com](#) network.

Hedwig Kellner

Karrieresprung durch Selbstcoaching

**Fragen, die Sie sich stellen sollten,
wenn Sie voran kommen wollen**

3

**Campus Verlag
Frankfurt/New York**

Inhalt

Einführung	9
1. Wie »verkaufen« Sie sich?	13
Warum Selbstmarketing so wichtig ist	13
Kennt man Ihren scharfen Verstand?	17
Überzeugen Sie durch brillante Rhetorik?	25
Sind Ihre Auftritte effektiv?	31
Erfüllen Sie die Erwartungen anderer?	41
Kennt man Sie überhaupt?	46
Wen kennen Sie?	52
Wem nutzen Sie?	54
Grundregeln für die erfolgreiche Selbstvermarktung	57
2. Sind Sie wert, was Sie darstellen?	61
Kennen Sie Ihre Stärken?	61
Bauen Sie Ihre Stärken konsequent aus	68
Setzen Sie Ihre Stärken an den richtigen Stellen ein?	70
Sind Sie sich Ihrer Schwächen bewusst?	76
Kompensieren Sie Ihre Schwächen geschickt	79
3. Definieren Sie Ihre Ziele	88
Wo stehen Sie jetzt?	88
Was ist Ihnen wichtig?	92

Wo wollen Sie hin?	94
Seien Sie smart!	97
4. Analysieren Sie Ihren Karrieremarkt	102
Forschen Sie nach den besten Chancen für Ihre Karriere .	102
Drei wichtige Bewertungskategorien für Ihre Entscheidung	107
Welche Rolle spielen Sie für die Zielerreichung Ihres Chefs?	111
Wie steht es um die Unternehmenskultur?	114
Wo liegen die Macht- und Entscheidungszentren?	126
Wo laufen die Infos zusammen?	130
Wie steht es um die Außendarstellung des Unternehmens?	132
Beteiligen Sie sich an Innovationen und wichtigen Projekten	138
Stellenwechsel als Karrierekick?	142
5. Lernen Sie von der Konkurrenz	153
Wer sind Ihre Karrierekonkurrenten?	153
Beobachten Sie Scheitern und Erfolg	158
Was zeichnet die Erfolgreichen aus?	161
Welches Bild von Ihnen haben Ihre Vorgesetzten?	180
Sichern Sie Ihren Vorsprung	183
6. Seien Sie speziell	188
Schaffen Sie sich einen Qualifikationsvorsprung	189
Werden Sie zum Kombi-Profi	193
Sichern Sie Ihre Exklusivität	196
Richten Sie ein gutes Wissensmanagement ein	198
7. Hüten Sie sich vor Überspezialisierung	203
Vergessen Sie Branchengrenzen	203
Profilieren Sie sich als »Allrounder«	206

Nutzen und steuern Sie Veränderungsprozesse	209
Bleiben Sie »employable«	211
8. Zeigen Sie Profil	219
Zeigen Sie Profil: im Team und als Einzelkämpfer	219
Vermitteln Sie klare und plausible Botschaften	223
Publizieren Sie Ihre Erfolge	226
9. Treffen Sie den richtigen Ton	230
Wie heulen die Wölfe?	230
Heulen Sie mit den Wölfen	235
Meiden Sie die Karrierefalle »offene Streitkultur«	240
Meiden Sie die Karrierefalle des »EQ-Kults«	242
Schlusswort	244
Stichwortverzeichnis	245