



Willkommen zum "ErfolgsBalance"-Impuls am 21. Oktober 2011!

Positionierung:

Aus dem Vollen schöpfen oder die Kunst der Reduktion, Konzentration und Fokussierung!

Um eines vorweg zu nehmen: Wir können uns nicht nicht positionieren. Ob wir eindeutig einen Standpunkt „pro“ oder „contra“ einnehmen oder uns „alle Möglichkeiten offen halten“ - es ist immer ein Statement, das wir damit abgeben. Eines, mit dem wir uns in ein bestimmtes energetisches Fahrwasser begeben, in unserer Selbstwahrnehmung. Und eines, nach dem uns unsere Mitmenschen künftig verorten.

Eine Positionierung ist also eine Orientierungshilfe. Der Andere weiß, wofür ich stehe. Was er von mir erwarten, bekommen kann. Zu welchen Voraussetzungen. In welcher Art. Zu welcher Zeit. In der stetig wachsenden Informationsflut und ungeheuren Angebotsvielfalt ist mein eindeutiges und gehaltvolles Statement also ein echtes Geschenk für meine Mitmenschen.

Warum tun sich so viele Selbständige so schwer mit einer klaren Positionierung?

Sich selbst als „Produkt“ zu betrachten, das einen „Nutzen“ für andere hat, widerstrebt uns. Diese funktionale Betrachtungsweise erscheint zu unmenschlich. Besonders im Heilwesen und anderen, sehr persönlichen Dienstleistungen treffe ich auf diese (blockierende) Sichtweise. Was sich dann häufig als Flut von Einzelleistungen bei gleichzeitigem Mangel auf dem Konto ausdrückt.

Und allzuoft ein sicherer Weg in Richtung „Burnout & Insolvenz“ war.

Die wenigsten Clientinnen haben sich zuvor jemals als „Gesamt-Kunstwerk“ wahrgenommen: Haben also ihre Lebensgeschichte mit **allen** Aspekten – schulischen und fachlichen Ausbildungen, naturgegebenen Talenten, erworbenen Fähigkeiten und Erfahrungen, Wertigkeiten, Beziehungsnetzen – betrachtet. Darauf sind wir „geeicht“.

Und noch seltener bringen wir die Vielfalt einer Biographie selbst-wertschätzend in Zusammenhang – und erkennen unseren „roten Faden“. Stattdessen sehen wir uns als defizitäre Wesen, die scheinbar nichts wirklich so perfekt können oder wissen, dass es kurz und knackig auf einer Visitenkarte stehen darf.

Aber, an welchen und vor allem an wessen Maßstäben messen wir uns?

„Wer bin ich? Und wenn ja, wieviele?“

Richard David Precht brachte es im Titel seines Bestsellers mit wenigen höchst launigen Worten auf den Punkt: Genau das sind die ersten Kernfragen der Positionierung. Im alltäglichen Leben ebenso wie im selbst-unternehmerischen Sein. Ganz nebenbei sind Buch und Autor ein echtes Paradebeispiel für unser Thema!

Als EntrepreneurIn die eigenen Antworten zu entdecken, ist eine spannende und intensive Reise. Dabei dürfen Sie alle Stationen Ihres Lebensweges nachzeichnen, ihnen nachspüren, Zusammenhänge erkennen, Lernaufgaben annehmen, Widersprüche auflösen und Vergangenes würdigend abschließen. Schritt für Schritt. Sie lenken die Aufmerksamkeit von außen nach innen - mehr und mehr auf die Aspekte und Bereiche, die heute Ihren Mittelpunkt bilden, sozusagen Ihre Essenz.

Daraus wiederum erwachsen die Geschäftsideen, die IHNEN wahrhaft entsprechen.



Ihre Einzigartigkeit ist der Schlüssel.

Und: sie ist nichts aufgesetztes, nichts künstlich geschaffenes! Sie SIND ebenso einzigartig, ein Unikat, wie jedes Wesen auf diesem Planeten. Und genau diese Einzigartigkeit dürfen Sie leben!!! Ihren Beitrag zum großen Ganzen bitte auch im unternehmerischen Kontext mutig ausdrücken. Das ist es, was wir später als authentische Vermarktung bezeichnen. Doch zurück zur Positionierung.

Die Entdeckungsreise beginnt auf Ihrer „Biographischen Landkarte“.

Auf dieser zeigt auch sehr schnell, zu welchen Menschen (oder anderen Wesen) sie eine besondere Beziehung hatten/haben und worin sie bestand. Auf ihr können Sie nachvollziehen, in welchen Umfeldern und in welchen Situationen Sie bevorzugt auf welche Weise agiert haben. Worin also Ihr jeweiliger Beitrag zum Gesamten bestand.

Was hat die Welt davon, dass es mich gibt?

Sie ahnen es: Jetzt geht es schon um die sogenannten „Zielgruppen“ - und es entstehen sich auch bereits sogenannte „Lösungen“. Denn, wir Menschen kaufen keine Produkte oder Dienste, sondern Lösungen für Probleme, die unser Leben erleichtern und/oder bereichern sollen. Unsere künftigen KundInnen müssen folglich also „Problem-InhaberInnen“ sein, um von unseren Lösungen zu profitieren, nicht wahr? Anderenfalls haben wir nichts voneinander!

Ein Bekenntnis zu mir selbst ist die Basis.

Alles, was ich als LebensUnternehmerin offeriere, darf und muss aus mir selbst heraus entstehen. Aufgeladen sein mit meiner Neugier, Kraft und Leidenschaft. Nur dann kann ich auch Andere mit meinem unternehmerischen Sein und Tun begeistern. Und Andere können wirklich mit mir in Resonanz gehen. Weil wir auf der gleichen Frequenz, dem gleichen Kanal senden und empfangen. Ergo, meine Kundinnen und Kunden werden.

Ich nenne dies eine „Energetische Positionierung“.

Einige Stationen meiner persönlichen Entdeckungsreise lernen Sie, liebe Leserin, seit vielen Jahren quasi als „Sozia“ über meine Newsletter kennen. Vielleicht sind wir uns auch bereits bei Vorträgen begegnet. Oder ich hatte gar die Freude, sie in einem Workshop oder Einzelgespräch zu inspirieren. Dafür möchte ich mich an dieser Stelle von ganzen Herzen bedanken!

Mein besonderer Dank gilt meinem „Quantenspringerin.“-ExpertinnenTeam: Dass ich als Clientinnen wie Kolleginnen auf ihren Entdeckungsreisen geleiten und stärken darf. Und wir als echtes Kraftwerk noch viel Wunderbares in die Welt tragen dürfen. Für uns und Sie gleichermaßen. In Vorwegnahme zu unserem nächsten Schwerpunkt-Thema „Kooperation“: Das Ganze ist die Summe seiner Teile! Und auf jedes Teil kommt es an!

Und nun? Ist jetzt die Zeit für IHRE Entdeckungsreise zum „Geheimnis Ihres Erfolges“?

Dann begrüße ich Sie als eine von 12 Mitreisenden beim meinem nächsten Workshop für die IHK-Akademie München: Vom 23. bis 25. November oder 14. bis 16. Dezember 2011.

Mehr erfahren Sie online unter www.ihk-existenzgruendung.de – und können dort auch gleich buchen. Für organisatorische Rückfragen wenden Sie sich bitte an Frau Melek Taskin - taskin@muenchen.ihk.de oder (0 89) 5116 511.

Ihre Reise-Investition: unschlagbare 150 € - da aus dem ESF gefördert. Und jede Menge Mutanfälle :-)



Oder Sie wählen eine exklusive Reise im Solo - ab 14. November in meinem „Raum für Erfolgsbalance“ in Garching bei München! Beispielsweise für eine "ZukunftsWerkstatt" - um Ihre Erfolgsbalance 2012 als Frau und Unternehmerin zu entwerfen :-)

Wir erstellen Ihren individuellen Reiseplan!

- Erfolgsbalance suchen: Befähigender Umgang mit Chancen & Krisen im Rad des Wandels.
- Erfolgsbalance finden: Persönliche (Neu)Positionierung auf Basis der Biographischen Landkarte.
- Erfolgsbalance leben: Von der Energetischen Positionierung zur Ganzheitlichen Unternehmensstrategie.

Ihre Investition: 110 € / Basis-Stundensatz (Zeitrahmen/Budget wird individuell abgestimmt).

Mein neues Angebot lernen Sie hier kennen: www.business-spirit.de/empowerment.html

Meine besonderen Lese-Empfehlungen zu diesem Monats-Impuls:

"Das große 1&1 der Erfolgsstrategie! EKS - Erfolg durch Spezialisierung"

Ich verdanke dem Erfinder der EKS - Wolfgang Mewes - meinen vernetzten Blick auf die Unternehmensentwicklung: Seine 4 Prinzipien leiten mich selbst und meine Arbeit als "Agentin für Wandel."
DANKE!

AutorInnen: Kerstin Friedrich, Fredmund Malik & Lothar Seiwert

Verlag: Gabal unter ISBN 978-3-86936-001-0

"Von ganzen unten - zum King of Fashion"

Im Titel steckt schon die Wucht der Lebens- und Unternehmensgeschichte von Christian Audigier, den Gründer von "Ed Hardy" - Tattoo Fashion).

Entwaffnend. Ehrlich. Ermutigend.

Verlag: RIVA unter ISBN-13: 978-3868830514

"Profil macht Karriere" - Mit Self-Branding zum beruflichen Erfolg

Das Buch zeigt Schritt für Schritt, wie Sie Ihre persönliche Marke zukunftsgerichtet aufbauen, sich online präsentieren und auch in einem dynamischen Umfeld unverwechselbar bleiben. Gut für disziplinierte Selbst-Studentinnen geeignet.

Autorin: Petra Wüst

Verlag: OrellFüssli unter ISBN 978-3-280-05370-6

"Gezielt einmalig" - 22 Tipps für eine überzeugende Selbst-PR

Aus der Praxis für die Praxis: Empfehlenswert für Fortgeschrittene, also Unternehmerinnen im Aufbau.

Autorin: Petra Wüst

Verlag: OrellFüssli unter ISBN 978-3-280-05302-7

Weiteren Mehrwert in Wort, Bild & Ton empfehlen wir in der Mediathek.

Herzlichst, Ihre Danielle G. Lühr