

# Selbstvermarktung – wenn schon, dann richtig!

Wie Freiberufler bessere  
Ich-Verkäufer werden.

Helmut Heim

42 Jahre

20 Jahre aktive Vertriebs- & Verkaufserfahrung  
bei der Vermarktung erklärungsbedürftiger  
Produkte & Dienstleistungen  
Business to Business

Seit 3 Jahren selbständig als Business-Coach,  
Vertriebscoach und -trainer.

# Wie Freelancer bessere ICH-Verkäufer werden?

HELMUT HEIM



Darauf bekommen Sie eine Antwort in dem SIE – ja, jeder Einzelne von Ihnen – mitmachen!

Heraus aus der Komfortzone und hinein in die Stretchzone!  
Was bedeutet: Sie lernen aus Erfahrung, wenn Sie ungewohntes tun, sprich „über den eigenen Horizont hinausgehen“ (Stretchzone).

Erfahrene und unbedarfte sind eingeladen: Machen Sie mit und erweitern Sie Ihr Feld!

Werden Sie ein besserer ICH-Verkäufer!

Jetzt ist Ihr Auftritt!

Es geht um Ihre Selbstvermarktung.

# Ihre Aufgabe:

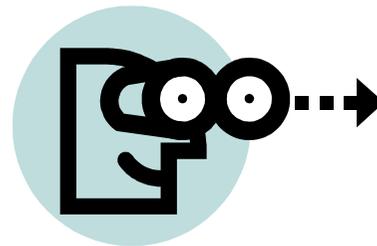
HELMUT HEIM



Nachbar 1

Nachbar 2

SIE



Nachbar 3

Nachbar 4

Nachbar 5

# Ihre Aufgabe im Detail:

1. Nehmen Sie Ihre Visitenkarten aus Ihrer Tasche
2. Geben Sie jedem Ihrer Nachbarn (min. 4) eine Visitenkarte, stellen Sie sich kurz vor und sagen Sie (in einem Satz) was Sie beruflich tun!
3. Ab jetzt 5 Minuten Zeit!

# Analyse

HELMUT HEIM



Was steckt alles in dieser einen  
Aktion, was für meine  
Selbstvermarktung  
wichtig ist?

# 1. Äußere Rahmenbedingungen

# 2. Methodik

# 3. Persönliche Eigenschaften

# 1. Äußere Rahmenbedingungen

HELMUT HEIM



- Anlässe suchen / nutzen  
(z. B. Freelancer Congress)
- Frisur, Kleidung, Schuhe, Körperpflege so,  
dass es Menschen angenehm ist, mit mir zu  
kommunizieren
- Ordentliche Visitenkarte

## 2. Methodik

- Wie spreche ich Menschen an?  
Freundlich, mit einem Lächeln im Gesicht und Blickkontakt!
- Gesprächstechniken
- Wie sage ich kurz und präzise, was ich tue?  
(K I S S)

### 3. Persönliche Eigenschaften

- Gute Wissensgrundlage
- Trainiert
- Motiviert (Anti-Einstellung: Hunde, die man zum Jagen tragen muss!)
- Sympathisch, einfühlsam
- Selbstdisziplin
- Mut

Wodurch werde Ich ein  
besserer Ich-Verkäufer?

HELMUT HEIM



Weil mein Gegenüber schon lange vor  
meinem ersten Wort ein  
Bild / Eindruck von mir hat,  
achte ich konsequent auf mein  
Äußeres!

Wodurch werde Ich ein  
besserer Ich-Verkäufer?

HELMUT HEIM



Weil meine Gesprächspartner geübt in  
Gesprächstechniken sind,  
informiere ich mich über Methoden  
und Techniken, damit ich ein  
Verhandlungspartner auf gleicher  
Augenhöhe werde.

Wodurch werde Ich ein  
besserer Ich-Verkäufer?

HELMUT HEIM



Weil ich mich entwickeln möchte,  
trainiere ich mich, überprüfe meine  
Einstellung zum Verkauf und gehe  
diszipliniert daran, mich  
gewinnbringend zu vermarkten!

Weil ich mutig bin, werde  
ich ein erfolgreicher Verkäufer  
von mir selbst!

Und deshalb beginne ich jetzt gleich,  
in dem ich meine Ideen sofort  
festhalte!

**Motto: NACHHALTIGKEIT SICHERN!**

Wie?

# Mit Ihrer PERSÖNLICHEN ZIELVEREINBARUNG:

Sie erhalten jetzt ein Blatt ausgeteilt!

Bitte antworten Sie sofort auf folgende Fragen:

- Was war für mich gerade am Wichtigsten (Aha-Effekt)?
- Was will ich auf dem Weg zu einem besseren Ich-Verkäufer umsetzen?

Sofort:

In einer Woche:

In einem Monat:

**Starten Sie unverzüglich!**  
**&**  
**VIEL ERFOLG**  
**auf dem Weg zu IHREM Erfolg!**