

Inhaltsverzeichnis

1	Werbung in eigener Sache – wozu?	2
1.1	Rücken Sie Ihren Erfolg ins rechte Licht	2
1.2	Ihre Arbeit, Ihre Leistung, Ihre Grenzen	3
2	Wie machen es andere?	6
2.1	Werbung in eigener Sache? Muss das wirklich sein?!	6
2.2	Werbung	8
2.3	Pressearbeit	10
2.4	Selbstmarketing: Werbung und Presse für sich nutzen	10
3	Werbung in eigener Sache	13
3.1	Stärken-Schwächen-Analyse: Das zeichnet Sie aus	13
3.2	Zielbestimmung	20
3.3	Über die eigene Leistung sprechen	31
4	Entwickeln Sie eine effiziente Strategie	43
4.1	Aktions- und Ergebniskontrolle	45
4.2	Strategien für den Alltag	50
5	Professionell kommunizieren	56
5.1	Kommunikationswege und -medien	58
5.2	Welcher Weg für welchen Anlass?	61
6	Ihre »Kunden«: Prioritäten setzen	68
6.1	Zielgruppen identifizieren	70
6.2	Prioritäten analysieren	73
6.3	Ansprache vorbereiten	75
6.4	Die Techniken nutzen wie ein Profi	80

7	Selbstmarketing als Ressource in Konflikten und Verhandlungen	83
7.1	Konfliktmanagement	84
7.2	Verhandlungsführung	90
8	Ihr Nutzen: zusammengefasst	96
	In aller Kürze	99
	Stichwortverzeichnis	101

Werbung in eigener Sache

Selbstmarketing für Physio- und Ergotherapeuten

Radecki, M.

2014, IX, 104 S. 19 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-642-40397-2