

Praxistipp Newsletter UF/11/2016

Was können wir Frauen von René Mägli lernen? René Mägli ist 66 und Chef der MSC-Reederei-Agentur in Basel. Er ist nicht nur viel beschriebener Liebling der Presse sondern auch im Focus der Wissenschaft. Das Besondere an Ihm: Er ist CEO der zweitgrößten Rederei der Welt und erreicht jährliche Umsatzzuwächse im zweistelligen Bereich. Sein Erfolgskonzept: Seine Mitarbeiter sind mit 96 Prozent fast ausschließlich Frauen. Seine Begründungen sind klar und überzeugend. Er sagt: „Frauen sind schlicht die besseren Dienstleister als Männer. Sie dienen der Sache und nicht ihrem Ego.“ Frauen seien auch bessere Teamplayer. Sie seien zielstrebig, zuverlässiger und kostenbewusster. Schließlich würden Frauen die gleiche Arbeit auch noch in weniger Zeit erledigen als Männer. Von diesem „Hahn im Korb“ Modell mag man nun halten was man will, es zeigt aber, dass Frauen Klasse sind. Wir erfüllen viele wichtige Faktoren um erfolgreich zu sein. Alles Können und Leisten hilft uns aber nur dann, wenn wir auch lernen aktiv über Stärken und Erfolge zu kommunizieren.

Daher habe ich Ihnen heute aus meinem Programm „Souveränitätstraining für Frauen“ eine Empfehlung mitgebracht.

Push für den persönlichen Erfolg

Was machen Sie eigentlich beruflich? Diese Frage wird häufig auf Tagungen, Meetings oder Kongressen gestellt. Die Standardantwort ist häufig „Ich bin...“ „aha, wie spannend“..... Das können Sie besser! Mit einem interessanten und auf den Punkt gebrachten Elevator Pitch haben Sie eine hervorragende Chance, sich als Expertin vorzustellen.

Wie schaffen Sie es, Ihre Geschäftsidee erfolgreich zu präsentieren? Dafür haben Sie 30 Sekunden Zeit. Das ist sicher eine Herausforderung.

4 Schritte zur erfolgreichen Kurzvorstellung

1. **Ein starker Einstieg** – klar und verständlich ohne Fachbegriffe und Fremdwörter.
2. **Spannung aufbauen** – Stellen Sie das Besondere heraus.
3. **Spannung auflösen** – Jetzt legen Sie den Fokus auf Ihre Stärken.
4. **Folgeimpuls** – geben Sie Ihrem Gesprächspartner eine Chance, mit Ihnen in Kontakt zu bleiben z.B. Hinweis auf einen Vortrag/Termin oder tauschen Sie Visitenkarten aus.

Fazit:

Bringen Sie Ihre Einzigartigkeit kurz, prägnant und dramaturgisch auf den Punkt und genießen Sie Ihren Erfolg.

Ich wünsche allen einen geschäftstüchtigen November und auch Freude beim Ausprobieren. Mehr Infos darüber, wie Frauen sich souverän präsentieren gibt es zum Beispiel im nächsten Powermeeting des Unternehmerinnenforums am 23. November.

Dagmar Hees-Rave, Training and Consulting