

Experteninterview Heide Liebmann - Mit dem Nasenfaktor zu mehr Umsatz und Erfolg.

Heike Thormann (www.kreativesdenken.com) vom inzwischen leider eingestellten eLearning-Projekt www.workshopwelt.de interviewte mich im Sommer 2006.

Freier Trainer und Berater zu sein ist heute keine einfache Sache mehr. Die Konkurrenz wächst, der Markt stagniert, der Kuchen wird kleiner. Selbstmarketing ist das Gebot der Stunde. Unsere Kursleiterin Heide Liebmann erklärt, wie Sie sich mit Marketing über Ihre Persönlichkeit im Wettbewerb behaupten können.

+++

Frau Liebmann, Sie sind Positionierungscoach für "Mensch-zu-Mensch-Berater". Was können wir uns darunter vorstellen?

Ich unterstütze Berater dabei, ihre eigene Nische am Markt zu finden, damit sie sich dort erfolgreich aufstellen können. Das klingt einfacher als es ist: Wir haben in Deutschland allein um die 40.000 freie Trainer, und dann gibt es noch unzählige Coaches, Lebensberater jedweder Couleur oder auch Heilpraktiker. Um in diesem umkämpften Markt bestehen zu können, muss man sich schon ein paar Gedanken machen.

Warum, glauben Sie, hat Ihre Zielgruppe da besonderen Bedarf?

Viele Berater verlassen sich noch immer alleine auf ihre Methodenkompetenz und unterschätzen den Faktor "Persönlichkeit". Bis vor ein paar Jahren hat das, besonders im Trainingsbereich, auch noch prima funktioniert: Der Markt war da, die Unternehmen hatten Geld für Weiterbildungsmaßnahmen.

Das hat sich inzwischen bekanntlich dramatisch verändert. Es reicht einfach nicht mehr, einer von vielen zu sein. Man muss sich spezialisieren, sich als Experte einen Namen machen, um erfolgreich zu sein.

Ich bin immer wieder überrascht, wie wenig Know-how viele Kolleginnen und Kollegen haben, wenn es ums Marketing für die eigene Leistung geht. Viele wissen gar nicht, welche Möglichkeiten sie überhaupt haben. Gerade Heilpraktiker, die ja nur bedingt werben dürfen, unterschätzen das Ausmaß ihrer tatsächlichen Möglichkeiten enorm.

Und dann gibt es noch das Thema einengende Glaubenssätze: Ich habe schon oft zu hören bekommen "Ich will mich nicht verkaufen!" Tja, dann ist man als Unternehmer (und das sind Berater natürlich auch) leider am falschen Platz.

Was machen Berater und Co. denn Ihrer Meinung nach falsch?

Vor allen Dingen glauben viele immer noch, je breiter sie sich aufstellen, umso mehr Aufträge können sie ergattern. Die Zeiten sind allerdings endgültig vorbei. Generalisten, die von sich behaupten, "alles" zu können, wecken kein Vertrauen. Das Bauchladenprinzip hat ausgedient. Die Kunden fragen sich zu Recht, wie jemand, der Telefontrainings im Call Center anbietet, gleichzeitig auch ein Experte für Führungstrainings sein soll.

Eine weitere Unterlassungssünde vieler Mensch-zu-Mensch-Berater: Sie zeigen zu wenig von sich selbst. Manche haben noch nicht mal ein aktuelles, geschweige denn ein professionelles Foto auf ihrer Homepage - falls sie eine haben.

Die Flyer sind vielleicht auf Hochglanzpapier gedruckt, aber sie verraten häufig viel zu wenig über die Person, die hinter dem Ganzen steht. Das ist aber genau die Information, nach der die Menschen suchen. Schließlich kommen sie mit zum Teil sehr intimen Themen zum Berater - da wollen sie ein Gefühl dafür entwickeln können, mit wem sie es zu tun haben.

Sie empfehlen Ihren Kunden, ihren "Nasenfaktor" einzusetzen. Nun muss ich zugeben, dass ich dabei gleich an die Spürnase gedacht habe, die die Leute einsetzen sollen, um zu mehr Umsatz zu gelangen. Aber das hatten Sie damit wohl nicht gemeint, oder? ;-)

Die Spürnase kann natürlich nicht schaden ;-). Aber ich meine mit dem Nasenfaktor tatsächlich die Persönlichkeit.

Gerade Berater, die eine „nicht greifbare“ Dienstleistung verkaufen, müssen ihren potenziellen Kunden die Chance geben, bereits vorab Vertrauen zu entwickeln. Sie müssen lernen, als Person hinter dem Angebot sichtbar zu werden. Wenn Persönlichkeit und professionelle Kompetenz Hand in Hand gehen, zündet der Funke. Und es lässt sich auch einfacher kommunizieren, weil der Berater dann 100-prozentig hinter seinem Angebot steht.

Menschen treffen ihre Entscheidungen nun mal nicht rational - tatsächlich entscheiden wir zu ca. 90% nach Gefühl! Das ist eine Wahrheit, die viele rational getaktete Menschen nicht so gern hören, die Erkenntnisse aus der Gehirnforschung allerdings belegen.

Wir tricksen uns insofern aus, als wir unsere emotionalen Entscheidungen hinterher rationalisieren. Das heißt, im Nachhinein finden wir dann Argumente, warum wir uns so oder so entschieden haben. Aber die eigentliche Entscheidung fällen wir aus dem Bauch. Wenn man das weiß,

wird klar, wie wichtig es ist, dem Bauch Argumente zu liefern, kurz: Vertrauen zu wecken.

Haben Sie zum Abschluss noch einige Tipps für uns, was wir tun können, wenn wir unseren Nasenfaktor entwickeln wollen?

Eine meiner Lieblings-Übungen aus meinem Workshop heißt "Kompetenz-Mengenlehre". Sie ist sehr simpel und gleichzeitig ungeheuer hilfreich als Denkanstoß:

Schreiben Sie eine Liste von 10 Dingen, die Sie wirklich sehr, sehr gerne tun. Dann schreiben Sie eine weitere Liste mit 10 Dingen, die Sie richtig gut können. Meistens gibt es mehrere Überschneidungen zwischen den beiden Listen, denn normalerweise sind wir gerade in den Tätigkeiten besonders gut, die wir auch gern ausüben.

Diese Schnittmenge schauen Sie sich jetzt an und entscheiden sich für die drei wichtigsten daraus. Das ist Ihr Potenzial. Versuchen Sie, diese drei Aktivitäten zusammenzubringen, dann haben Sie schon mal eine gute Ausgangsposition für Ihren Nasenfaktor. Wichtig bei dieser Übung ist, so konkret wie möglich zu sein. Also eher "kreative Seminarkonzepte entwickeln" als einfach nur "kreativ sein".

Ganz allgemein halte ich es für wichtig, sich darüber klar zu werden, wo die eigenen Stärken liegen und vermehrt in diese zu investieren. Die Chance, sich so zum echten Experten zu entwickeln, ist einfach größer.

Und suchen Sie sich Unterstützung für Ihre Kommunikation nach außen, wenn Ihnen das selbst nicht so liegt. Sie können noch so gut sein - wenn niemand davon erfährt, hilft Ihnen das leider auch nicht weiter.

Allen Nasenfaktor-Suchern wünsche ich viel Erfolg!