



# Erfolgreiches Selbst-Marketing

Flavian Kurth



Ein Ratgeber für Arbeitslose und alle, die es nicht werden wollen



**PERSÖNLICHE PERFORMANCE**  
**FRANZ SCHNYDERS BUCHTIP DES MONATS**

## Ein Ratgeber für Arbeitsuchende und alle, die es nicht werden wollen

«Überlegen Sie sich nur einmal, wieviel Zeit man täglich an seinem Arbeitsplatz verbringt, und wieviele soziale Kontakte sich daraus ergeben. All diese Kontakte fallen für den Arbeitslosen auf einen Schlag weg. Er ist, in Marketing-Deutsch ausgedrückt, «out of the market ...»

Hans Kurb  
**Erfolgreiches Selbst-Marketing**  
 Ein Ratgeber für Arbeitslose und alle, die es nicht werden wollen  
 1997, 124-seitige Publikation  
 120 Seiten mit Checklisten und Arbeitsblätter zum Herauskneiden und Kopieren, geb., Fr. 47,-, ISBN Nr. 2282



meisten Fällen weit über das zu erheben liegt. Aber ergeben sich alle Menschen, um einen Postkorb zu umkleiden wie nur möglich zu gestalten und dies auch kritisch kommentieren. Genaugleich sollten wir mit uns selber verhalten.

- Persönliche «Arbeitsblätter» für eine Selbstbewertung
- Das «Arbeitslosengeld»
- Die «Arbeitslosengeld»
- Die «Arbeitslosengeld»
- Die «Arbeitslosengeld»
- Die «Arbeitslosengeld»
- Die «Arbeitslosengeld»
- Die «Arbeitslosengeld»
- Die «Arbeitslosengeld»
- Die «Arbeitslosengeld»

**Ich bestelle**  
 Fax 01-401 06 11  
 Montag-Donnerstag 10h  
 Freitag 10h-12h  
 Samstag 10h-12h  
 Sonntag 10h-12h  
 E-Mail [organistip@organistip.ch](mailto:organistip@organistip.ch)  
 Organistip Verlag  
 Postfach 10, 2282  
 41  
 Auftragsbestätigung per E-Mail  
 41  
 41

**W**er seine Stelle verlieren hat oder nicht, sich in der Arbeitslosigkeit zu befinden, kann mit dem Zahlen des BICG wenig oder nichts anfangen. Ob es 197-477 sind, die (per Ende April 1997) als «Arbeitslosengeld» sind oder nur zwingend - den Betroffenen interessiert nur eine gewisse Situation, damit eine und einzige Arbeitsstelle, die zu haben oder nicht besetzt zu haben einer ähnlichen Qualität gleichkommt.

«Wie bewerbe ich mich?» Aber eine Stelle suchen ... «Meine persönlichen Unterlagen spielen keine Rolle ... auch gut. Die Weiterbildung ist ein Prozess ... immer von Vorteil. Nachbarn, Nachbarn in Kauf nehmen ... gelegentlich nicht zu empfehlen. Wie auch?

Für ein Produkt, eine Dienstleistung, die wir vertrieben auf den Markt bringen wollen, suchen wir Marketing- und Marketing- und wir sind bewusst, dass die «Arbeitslosengeld» in der Arbeitslosengeldphase in der

«Arbeitslosengeld» ist ein Prozess ... auch gut. Die Weiterbildung ist ein Prozess ... immer von Vorteil. Nachbarn, Nachbarn in Kauf nehmen ... gelegentlich nicht zu empfehlen. Wie auch?

Das ist ein Prozess, ein Prozess, ein Prozess ... auch gut. Die Weiterbildung ist ein Prozess ... immer von Vorteil. Nachbarn, Nachbarn in Kauf nehmen ... gelegentlich nicht zu empfehlen. Wie auch?



**Flavian Kurth** hat ein Buch verfasst, das Arbeitnehmern zu einem erfolgreichen Selbstmarketing verhelfen soll.

obsolet. Dafür könnte es angezeigt sein, statt nur eines Fixums auch eine für Sie lukrative Leistungskomponente im Gehalt zu fordern. Als nächstes gilt es zu klären, wie die Ego AG ihr Produkt vertreiben soll. Direktabsatz, also die Selbständigkeit, ist in vielen Fällen die profitabelste Vertriebsart. Allerdings muss das eigene Produkt genügend profiliert und der Markt auch zugänglich sein. Beim Absatz über einen Mittler, zum Beispiel eine Temporärarbeitsfirma, lässt sich ein Teil der Promotionskosten sparen. Aber nur gegen Zugeständnisse beim Honorar, versteht sich. Der stetigste Absatzkanal, die vertraglich definierte, exklusive Zulieferung an einen festen Arbeitgeber, dürfte in vielen Fällen die geringsten Margen für die Ego AG abwerfen. Doch nicht nur die Art, auch der Ort der Distribution ist relevant: Sind Sie mobil? Wägen Sie das Pendeln und die Bedürfnisse der Familie gegen die möglichst unbegrenzte Verfügbarkeit Ihres Produkts ab. Nahe beim Arbeitsort zu wohnen, kann vorteilhaft sein, wenn Not am Arbeitsplatz herrscht und Sie sich dank hoher Verfügbarkeit einen Gewinn an Goodwill holen können.

Fusionen  
Restrukturierungen  
Entlassungen

## So sichern Sie Ihren Job

# Bolero

Bolero, Das Schweizer Magazin  
Nr. 10, Oktober '17  
Fr. 4.50 DM 7.50 ÖS 65,- Lira 10.500

## Selbst-Marketing:

### Verkaufen Sie sich besser!

Können Sie mehr, als man Ihnen zutraut? Leiden Sie unter Frust am Arbeitsplatz? Haben Sie erfolglose Bewerbungen-Offer? Dann ist eine Marketing-Kampagne für Sie Sache fällig. Buchautor Flavian Kurth zeigt, wie Sie Ihre Stärken ins rechte Licht setzen können. Und rüstet Sie mit den wichtigsten Strategien für mehr Zufriedenheit im

Interview: Claudia Benz

**Bolero:** Flavian Kurth, als ehemaliger Langzeit-Arbeitsloser haben Sie über 100 Bewerbungen verschickt – meist erfolglos. Aus dieser Erfahrung heraus hat Sie Ratgeber geschrieben, in dem Sie dazu auffordern, ein Marketing-Profil in eigener Sache zu schreiben. Was meinen Sie damit?  
Flavian Kurth: Viele Marketing-Strategien, die für Produkte angewandt werden, sind auch für alle Markte-Menschen anwendbar. Ich selbst war innerhalb eines Jahres, unter anderem deshalb, weil ich keine Ahnung davon hatte, wie man sich richtig verkauft. Jede Bewerbung sollte individuell sein, man muss keine standardisierte Kampagne für sich selbst starten.

Was hat denn die Werbung für einen Mehrwert oder einen Energy-Boost ge-

brungen? Ich habe Feedback gegeben, und das hat mir sehr geholfen. Ich habe meine Stärken und meine Mängel immer sehr unangenehm wahrgenommen, aber immer weniger Zeit dafür hatte. Was ich an mir selbst entdecken konnte, war, dass ich ein sehr kreativer Mensch bin und was ich nicht nur für mich, sondern auch für andere tun kann. Ich habe auch viele persönliche Erfahrungen gemacht, die mir sehr geholfen haben.

## Der Interviewpartner



Flavian Kurth ist ursprünglich gelernter Feinmechaniker. Sein turbulenter beruflicher Werdegang führte über eine Informatikausbildung und die Matura auf dem zweiten Bildungsweg zu einer Anstellung als Berufsschullehrer in Basel. 1995 verlor er seinen

Job und durchlebte in den folgenden ein- und einhalb Jahren dieselben qualenden Existenzängste wie die meisten Langzeit-Arbeitslosen. Vor dem Hintergrund dieser Erfahrungen entstand sein Buch «Erfolgreiches Selbst-Marketing – ein Ratgeber für Arbeitslose und alle, die es nicht werden wollen» (Smart Books, Fr. 47,-). Viele Checklisten, Tips und konkrete Beispiele machen das Buch zu einem authentischen, praxisnahen Hilfsmittel für die Arbeitswelt. Heute arbeitet Flavian Kurth in seiner Einzelfirma «Androgyn Projects» als freier Texter und leitet Seminare zum Thema Selbst-Marketing.