



„Die Marke: Ich“

Interview mit Selbstmarketingexpertin Caroline Krüll

Sehr geehrte Leserin,
sehr geehrter Leser,

erfahren Sie im Interview mit Caroline Krüll weshalb die richtige Selbstvermarktung für Sie der Schlüssel zum Erfolg ist.

Selbstmarketingexpertin & Coach Caroline Krüll studierte Marketing- und Kommunikationswirtin mit Masterabschluss der Miami Ad in Florida. Mit 27 Jahren gründete sie die Werbeagentur „Xplanet – Agentur für fliegende Fische“. Darauffolgend absolvierte Frau Krüll vier aufeinander aufbauende Coaching-Ausbildungen und unterstützt heute Menschen darin, sich besser zu vermarkten und noch erfolgreicher zu werden.

Als Expertin für Selbstmarketing referiert Caroline Krüll auch auf Seminaren des FORUM Instituts und zeigt Ihnen wie Sie sich charmant in Szene setzen.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Freundliche Grüße

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Sina Zeiß', with a stylized flourish at the end.

Sina Zeiß
Konferenzmanagerin Führung & Assistenz
FORUM · Institut für Management GmbH

So gelingt Ihnen ein gutes Selbstmarketing!

Über die Autorin



Caroline Krüll
Selbstmarketingexpertin und
Coach

gehört zu den 88 Top-Spe-
kern im deutschsprachigen
Raum und ist als Selbstmar-
ketingexpertin aus Medien
wie Focus Online, N 24,
Sat.1-Frühstücksfernsehen,
Rheinische Post, Welt, Tages-
spiegel, SZ, SWR1, Myself
und Cosmopolitan bekannt.

Weshalb die richtige Selbstvermarktung für Sie der Schlüssel zum Erfolg ist, erläutert Expertin Caroline Krüll.

Was genau geben Sie den Seminarteilnehmern Ihres Seminars „Die Marke: Ich“ mit auf den Weg?

Ich bringe den Leuten bei, sich als eigene Marke zu betrachten. Das bedeutet, sich von Kopf bis Fuß als Produkt zu verstehen und dafür zu sorgen, dass die inneren Werte auch im Äußeren dargestellt werden. Denn alle sollten erfahren, wer ich wirklich bin und was ich gut kann. So funktioniert Selbstmarketing.

Wie kann man – wenn man zum Beispiel sehr schüchtern und unsicher ist – sicheres Auftreten und Souveränität lernen?

Ich kann im Inneren beginnen und meine inneren Glaubenssätze ändern. Doch häufig geht das nur mit einem Coach. Der andere Weg funktioniert über das eigene Tun. Ich kann nach und nach lernen, meinen Auftritt zu verbessern, meine Haltung zu stärken und meine Körpersprache selbstbewusster zu gestalten. Das überträgt sich auch auf das Unterbewusstsein.

Ist die richtige Selbstvermarktung aus Ihrer Sicht der Schlüssel zum beruflichen und zum privaten Erfolg?

In jedem Fall. Ohne eine gelungene Selbstvermarktung passiert im Job meist überhaupt nichts. „Tue Gutes und rede darüber“ bringt mein Thema auf den Punkt. Auch im Privaten gilt, dass man seine Stärken ruhig auch den anderen mitteilen darf.

Ersetzt die richtige Selbstvermarktung die eigentliche Kompetenz?

Ohne Kompetenz geht überhaupt nichts. Wer nur heiße Luft verkauft, fliegt irgendwann auf. Die richtige Strategie heißt, zuerst herauszufinden, wo man wirklich kompetent ist – und sich mit diesen Themen dann zu profilieren.

Können Sie mir spontan fünf Tipps zum guten Selbstmarketing nennen?

Erstens, reden Sie nur positiv und nur über Dinge, die auch gut gelaufen sind. Zweitens: Planen Sie Ihr Selbstmarketing strategisch und wenden Sie es an den richtigen Stellen an. Setzen Sie Ihre Maßnahmen sparsam und gezielt ein. Weniger ist mehr. Als dritten Punkt sollten Sie Experte in Ihrem eigenen Gebiet werden und vermeiden, sich auf fremden Gebieten profilieren zu wollen. Auf dünnem Eis bricht man schnell ein. Viertens: Kleider machen Leute. Achten Sie daher auf Ihr Äußeres. Und zu guter Letzt: „Pflegen“ Sie den Chef und andere wichtige Leute.

Was sollte man im Umgang mit anderen Menschen unbedingt vermeiden?

Sprechen Sie nie schlecht über andere Menschen. Das fällt irgendwann alles auf Sie zurück. Vermeiden Sie außerdem, sich Feinde zu machen. Pflegen Sie vielmehr Kooperationen und berufliche Freundschaften. Das bringt Sie wirklich weiter.

Läuft man mit Selbstmarketing, so wie Sie es predigen, nicht Gefahr sein wahres Ich zu überschatten?

Ganz im Gegenteil. Mit einem wirksamen Selbstmarketing stellt man seine Stärken und seine Persönlichkeit heraus. Man wird als interessantes Individuum wahrgenommen. Denn wirkliches Selbstmarketing funktioniert nur, wenn der Mensch dahinter authentisch bleibt.

Wie haben Sie selbst gelernt, sich zu vermarkten?

Ich habe mich im Alter von 27 mit einer eigenen Werbeagentur selbstständig gemacht und musste viel Lehrgeld zahlen. Doch irgendwann verstand ich, dass man Menschen – damals mich selbst – mit denselben Regeln wie eine Ketchupflasche vermarkten kann. Seither funktionierte es.

Caroline Krüll ist selbständige Trainerin sowie Autorin von fünf Topsellern im Jobfachbuch Bereich.



Weitere Angebote finden Sie hier:

Praxiswissen für Ihren Erfolg im Job

Erfahren Sie in unseren Seminaren praktisches Know-how zum Thema Persönlichkeitsentwicklung und trainieren Sie dieses in Ihrem Alltag anzuwenden. [Jetzt informieren.](#)

e-Learning – Klicken und Lernen

Das FORUM Institut bietet mit hochwertigen e-Learning-Programmen eine flexible Weiterbildungsform. Entscheiden Sie selbst, wann und wo Sie lernen. [Jetzt gratis testen.](#)

Inhouse-Seminare – Maßgeschneiderte Lösungen

Alle unsere Seminare eignen sich auch hervorragend als [Inhouse-Training](#). Jetzt individuelles [Angebot anfordern](#).

