

ERFOLGREICHE UNTERNEHMENS KOMMUNIKATION

...verfolgt die Kraft des Faktischen.

VON DER

Top-Expertin für Positionierung &
Markenentwicklung Unternehmerin,
Keynote-Speakerin und Mensch.

Nadine Dlouhy steht für IMAGE. MACHT. ERFOLG.
und führt Unternehmen, Marken und Menschen
zu erfolgreichen Persönlichkeiten mit
messbarem Mehrwert.

NADINE DLOUHY

BEKANNT AUS DEM TV.





ERFOLGREICHE

UNTERNEHMENS KOMMUNIKATION

...verfolgt die Kraft des Faktischen.



NADINEDLOUHY.COM





Kommunikation beruht immer auf klare Aussagen und bedeutet in erster Linie Klarheit für sich. Kommunikation beginnt bei einem selber. Immer. **Das Ergebnis: Authentizität.**

Definition – Was bedeutet eigentlich klar kommunizieren?

Nun, die Frage lässt sich umgedreht einfacher erläutern. Was könnte Unklarheiten schaffen? Eine klare Kommunikation lässt keinen Platz für Unklarheiten. Sie ist interpretationsfrei und schafft Fakten. Fakt ist

auch: Bei allem Höher-Schneller-Weiter unterliegen wir alle, ob Mensch oder Unternehmen, der Austauschbarkeit. Umso wichtiger ist es uns als Persönlichkeiten zu entwickeln und letztendlich auch zu positionieren, sprich sichtbar zu machen. Wir Menschen reden und kommunizieren den ganzen Tag über die

vielfältigsten Kanäle. Das Ergebnis: Viel Gerde um Nix! Frei nach dem Motto: Ich rede, also bin ich, reden wir frei darauf los wie eine brennende Scheune voller Hühner. Die beste und erfolgreichste Form der Kommunikation im Hinblick auf Erfolg und Sichtbarkeit, ist jedoch die **Umsetzung**. Die einen reden, die anderen Handeln.

Klar kommunizieren als Unternehmen.

Die meisten Menschen verbinden Kommunikation mit Menschen. Auf dieses Thema werde ich auch noch eingehen und ein

paar hilfreiche Tipps geben. Zunächst beschäftigen wir uns aber mit der Kommunikation von Unternehmen und wie diese klar kommunizieren können.

Unternehmen müssen sich in der heutigen Zeit in Sachen Kommunikation ähnlich wie Menschen verhalten. Es wird immer wichtiger zuvorkommend zu agieren und eine klare Kommunikation vorzugeben. Was gefragt ist, sind Persönlichkeiten und zwar mehr denn je.

In wenigen Schritten kommuniziert auch Ihr Unternehmen modern und zielgerichtet.

1. Vermeiden Sie grundsätzlich Fachbegriffe.

Natürlich werden die meisten Ihrer Kunden branchentypische Fachbegriffe kennen. Dennoch sind die Meisten nicht alle und Sie wollen mit allen Kunden klar kommunizieren! Nur wer die Aussagen des Unternehmens versteht, kann auch ein Kunde werden.

2. Achten Sie auf eine starke Aussagekraft.

Sie wollen den Kunden schnell überzeugen, also müssen Sie auch klar kommunizieren. Eine starke Aussagekraft, beispielsweise hinter Ihrem Slogan, macht vieles aus und stärkt Ihr Markenimage.

3. Bringen Sie auch den BrandMood (das Gefühl) des Unternehmens rüber.

Für Start-Ups und kleine Unternehmen ist dies besonders wichtig. Sie haben oft Flair, welcher sich dringend in der Kommunikation spiegeln muss. Lassen Sie den Kunden Ihr Unternehmen spüren. Bei der Aussagekraft gehört das visuelle Erscheinungsbild des Unternehmens dazu.

4. Kommunizieren Sie auch auf moderne Wege.

Ein Support über Twitter oder Facebook ist heutzutage Standard. Nutzen auch Sie diese modernen Wege, um Ihre Kunden glücklich zu stimmen und einen echten Mehrwert zu schaffen.

5. Reden Sie Klartext

Zum Klartext gehört Ehrlichkeit und Mut, welche mit Empathie eine Bindung zum Kunden aufzubauen. Viele finden Klartext reden gut oder behaupten sogar sie würden es tun, jedoch reden nur wenige Unternehmen wirklich eine klare Sprache.

6. Seien Sie stets verbindlich.

Halten Sie sich als Unternehmen immer an festgelegte Termine. Nichts ist schlimmer als ein enttäuschter Kunde. Dieser wird anderen von seinen Erfahrungen erzählen und Rezensionen sind in der heutigen Zeit einer der wichtigsten Trust Faktoren.

Klare Kommunikation leben.

Auch für Geschäftsführer, leitendes Personal und Angestellte ist klare Kommunikation hilfreich. Mit dem Befolgen von wenigen Schritten ist dies einfach zu meistern. Die Punkte unterscheiden sich nur wenig von einer klaren Kommunikation als Unternehmen. Geschäftsführer favorisieren Fakten, denn die geben Richtung und Struktur vor.

Sie sind messbar. Das ist verständlich, denn als Führungspersönlichkeit übernimmt ein CEO Verantwortung. Er muss Entscheidungen treffen. Das heißt aber auch, dass er Leitparameter braucht, mit denen er zielsicher handeln kann. Um dies zu können benötigt eine Führungspersönlichkeit Informationen. Wissen ist Macht. Informationen und Wissen werden durch Kommunikation vermittelt.

1. Achten Sie auf eine präzise Ausdrucksweise.

Achten Sie darauf sich präzise auszudrücken. Wenn Sie beispielsweise etwas vorgeben, sollte dies nicht erledigt werden, es muss erledigt werden.

2. Zeigen Sie eine klare Linie.

Kommen Sie nicht vom Thema ab, es ist wichtig eine klare Linie zu haben. Reden Sie auch nicht um ein Thema herum, sodass der Zuhörer sich das Resultat selber zusammenreimen muss, oder den Ausgang Ihres Vortrages viel zu früh erraten kann.

3. Verwenden Sie stets die gebräuchliche Wortwahl.

Auch wenn poetische oder eindrucksvoll klingende Synonyme Ihnen auf der Zunge liegen, kann dies zu Unklarheiten führen.

4. Vermeiden Sie Fremdwörter und Fachbegriffe.

Fremdwörter können schnell für Verwirrung sorgen. Falls Sie nicht drumherum kommen, diese zu nutzen, erklären Sie diese stets. Dies spiegelt Ihre Professionalität wieder und zeigt Ihrem Gegenüber, dass Sie wirklich mit ihm kommunizieren.

5. Fassen Sie sich kurz.

Je mehr Sie sagen, desto weniger kommt an. Beschränken Sie sich auf die wichtigen Fakten und argumentieren Sie nur mit Ihren stärksten Aussagen. Dies hilft Ihnen Ihr Gegenüber mit einer kurzen und eindringlichen Kommunikation zu überzeugen.

6. Schaffen Sie Fakten.

Die goldene Erfolgsregel, denn: erfolgreiche Kommunikation bedeutet Umsetzung und Handlung.

Warum glauben Sie, dass manche über Innovationen reden, während andere sie schon leben? Kommunikation ist keine Einbahnstrasse. Das bedeutet ein Ergebnis zu fordern. Definieren Sie gemeinsam Ziele und Wege der Umsetzung! Setzen Sie Ihre Ideen in in gelebte Kommunikation um. Handeln Sie. Setzen Sie um. Schaffen Sie neue Wirklichkeiten. Ihre Wirklichkeit. **Werden Sie zum Unternehmensgestalter.**



TOP
EXPERTE



Die wichtigen Experten
im D/A/CH-Gebiet

—2020—

ERFOLG
DAS LESEN ERFOLGREICHE magazin



NADINEDLOUHY.COM