



**K**ommunikation  
NiceToHave ?



... ein Muss?



## **DIFFERENZIERUNG DANK KOMMUNIKATION**

Kommunikation hat eine Mission zu erfüllen.

Sie positioniert Ihr Unternehmen. Gibt ihm eine Persönlichkeit, die für Ihre Zielgruppen ein Erkennungsmerkmal darstellt.

Eine Identität also, mit der Sie sich von Ihrer Konkurrenz abheben.

Sie zeigen damit, wer „SIE“ im Vergleich zu den anderen sind.



Wir sind die anderen ...



## ZIELE FESTLEGEN

Um Ihre Kommunikation effizient und wirkungsvoll umzusetzen, braucht es ein strategisches Vorgehen.

Entscheidende Überlegungen sind dabei:

A) Was wollen Sie erreichen?  
Ihre Bekanntheit erhöhen?  
Das Vertrauen in Ihr Unternehmen vertiefen?

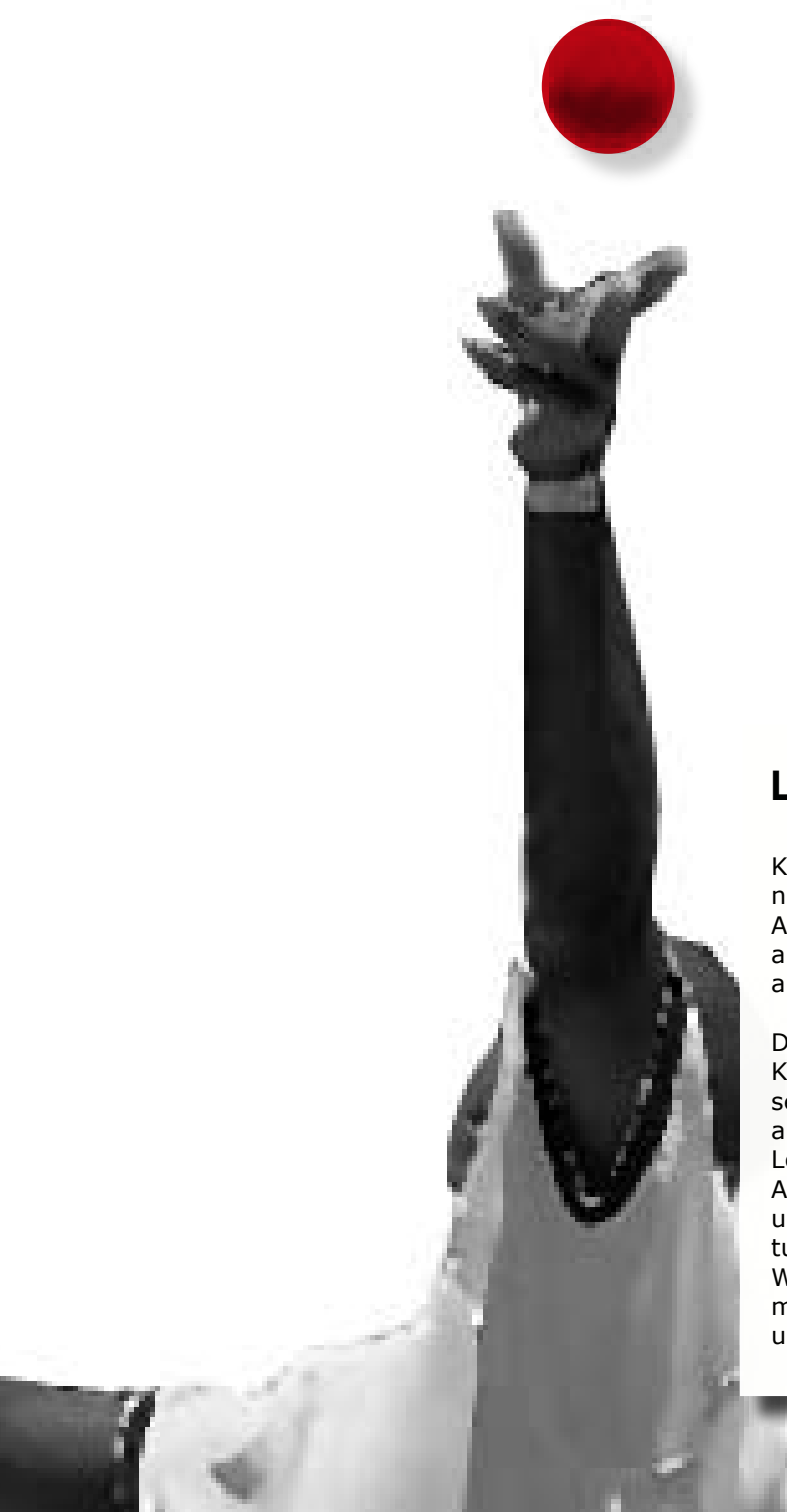
Ihre Beziehung zu den Zielgruppen ausbauen und verstärken?

B) Mit welchen Dialoggruppen wollen Sie in erster Linie in Kontakt treten?

C) Auf welcher Ebene wollen Sie ansetzen? Lokal, regional, national oder international?



... Strategie wählen.



## LOGIK UND INTUITION

Kommunikation ist keine exakte Wissenschaft. Aktion X treibt nicht automatisch Aktion Y an.

Die Erarbeitung eines Kommunikationsplans setzt sowohl Logik als auch Intuition voraus: Logik primär bei der Analyse des Problems und des Umfelds. Intuition primär bei der Wahl geeigneter Kommunikationsstrategien und -mittel.

Die Kunst der Kommunikation ist auch, sich auf seine Dialoggruppen einzustellen. Informationen so zu vermitteln, dass beim Gegenüber die gewünschte Wirkung erzielt wird.

Das hört sich einfach an. In Tat und Wahrheit braucht es Fingerspitzengefühl!



... Fingerspitzengefühl.





## **VERMEIDEN VON MISSVERSTÄNDNISSEN**

Wo Menschen kommunizieren, entstehen Missverständnisse.

Erfolgreiche Kommunikation benutzt Einfachheit und klaren Ausdruck, um komplexe Sachverhalte verständlich darzustellen.

Schaffen Sie es zudem, sich in die anderen einzufühlen, kommen Sie

einer wirklichen Verständigung nahe.

Menschen haben die Gewohnheit, Sachverhalte, die für sie nicht unmittelbar stimmig sind, zu interpretieren bis sie eine stimmige Wahrheit kreiert haben - die dann selten im Sinne Ihres Unternehmens ist.



... Fehlschlüsse vermeiden.



## TEILEN UND TEIL HABEN

Kommunikation ist ein Grundbedürfnis aller Menschen; ist Ausdruck von Gemeinsamkeit und kommt aus dem Lateinischen „Communis“. Das beinhaltet das Mit-teilen von etwas und das Teil-nehmen an etwas.

Wer kommuniziert, stellt Gemeinsamkeit her - man gibt und

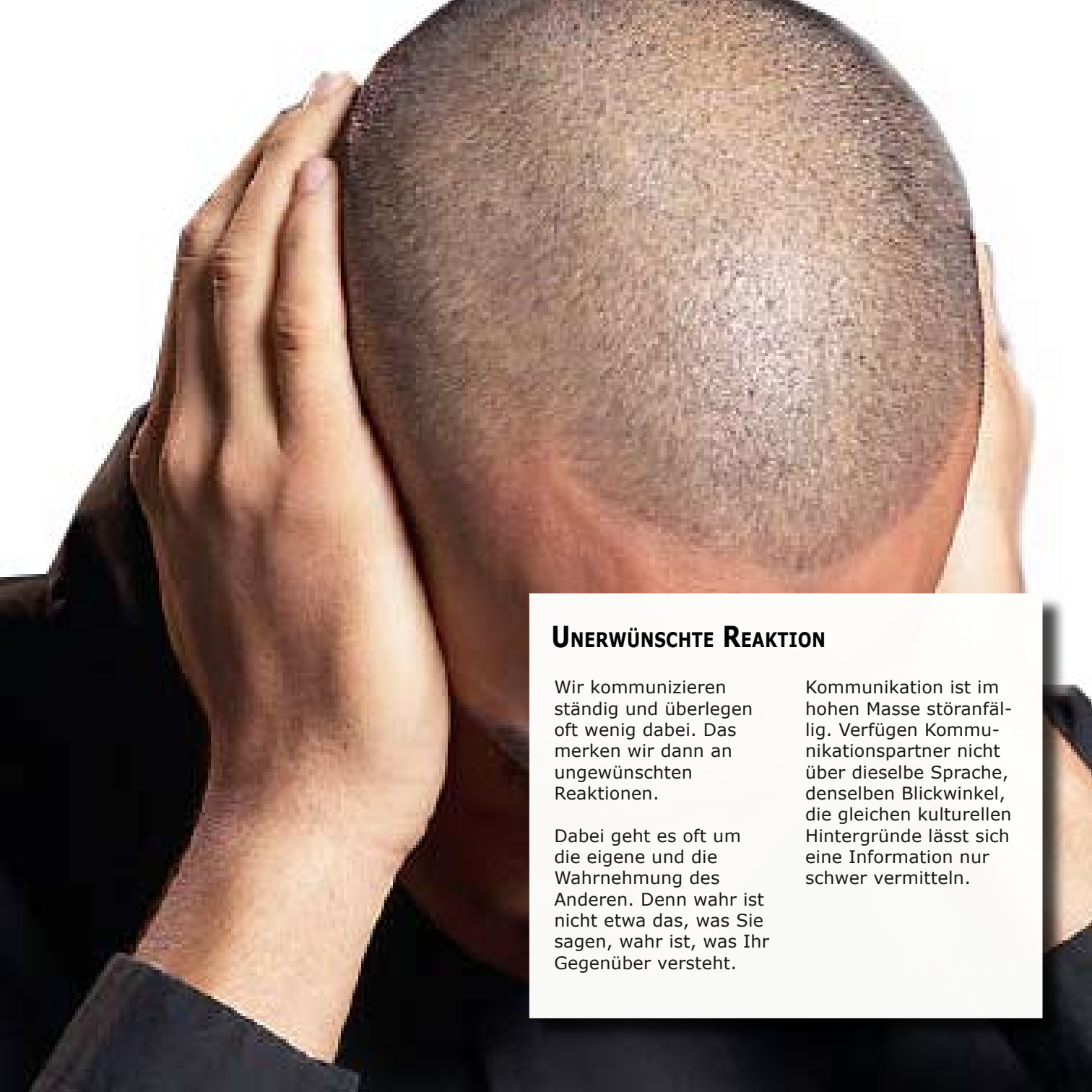
nimmt - man beeinflusst und wird beeinflusst!

Wer nur seine eigene Welt lebt und nie andere Welten sieht, kann kaum beeinflussen oder beeinflusst werden.

Es liegt an jedem Einzelnen zu entscheiden, inwieweit er sich anderen Welten öffnen will.



... Mit-teilen.



## UNERWÜNSCHTE REAKTION

Wir kommunizieren ständig und überlegen oft wenig dabei. Das merken wir dann an ungewünschten Reaktionen.

Dabei geht es oft um die eigene und die Wahrnehmung des Anderen. Denn wahr ist nicht etwa das, was Sie sagen, wahr ist, was Ihr Gegenüber versteht.

Kommunikation ist im hohen Masse störanfällig. Verfügen Kommunikationspartner nicht über dieselbe Sprache, denselben Blickwinkel, die gleichen kulturellen Hintergründe lässt sich eine Information nur schwer vermitteln.



... Reaktion steuern



## **KOMMUNIKATION „NICEToHAVE“**

Können Sie sich Kommunikation als „NiceToHave“ leisten?

Sie formen Ihre Wirklichkeit vor allem durch das bewusste Kommunizieren mit klaren Botschaften.

Je genauer Sie Ihre Visionen und Zukunftswünsche formulieren, desto eher wird ihnen entsprochen. In der Kommunikationspsychologie nennt man das „selbst erfüllende Prophezeiungen“.



... Botschaft setzen.





## SIND SIE BEREIT FÜR

### **... erfolgreiche Kommunikation?**

Sie sind an Publizität interessiert. Und Sie informieren offen und ehrlich über das Unternehmen, Ihre Produkte und Dienstleistungen. Sie unterstützen einen kontinuierlichen Kommunikationsprozess.

**Ihr Gewinn?** Ihre Informationen werden beachtet und Sie werden gehört!

### **... Ihre Zielgruppen?**

Sie informieren, zeigen Zusammenhänge auf und erklären Sachverhalte. Und Sie berücksichtigen die Vielfalt Ihres Umfeldes. Sie gehen Unbequemes an, scheuen keine Konflikte, sondern beziehen dazu Stellung.

### **Ihr Gewinn?**

Ihre Position wird gehört, man akzeptiert Ihre Haltung. Damit beeinflussen Sie Ihre Umgebung. Es kommt zu Aha-Erlebnissen bezüglich Ihres Unternehmens, seiner Produkte und Dienstleistungen!

### **... die Vertrauensfrage?**

Sie passen Ihr Handeln an die Interessen Ihrer Kunden und der Öffentlichkeit an - Sie engagieren sich.

### **Ihr Gewinn?**

Sie empfangen Sympathie für Ihr Unternehmen und Ihre Produkte. Es entsteht ein Vertrauensverhältnis zwischen Ihnen und Ihren Dialoggruppen.



VorhangAuf  
Public relations  
claudia witschi



Kommunikation „NiceToHave“ oder ein Muss?

claudia witschi  
fellenbergstrasse 276  
ch-8047 zürich  
mobile +41 (0) 79 404 54 73  
vorhangauf@bluewin.ch  
www.vorhangauf.ch

... VorhangAuf tut für Sie.



## **VORHANGAUF**

Das Kommunizieren mit Ihnen - für Sie und über Sie - ist meine Herausforderung, die ich als Einfrau-Unternehmen seit einigen Jahren lebe.

Es geht mir dabei um das Planen und Umsetzen Ihrer Kommunikation, damit diese gezielt ausgeführt werden kann und eine bestimmte Wirkung erzielt.

VorhangAuf bedeutet nichts anderes als: Wagen Sie den Schritt auf die Kommunikationsbühne!

Ich schreibe Ihnen dazu das Drehbuch, führe Regie und Sorge dafür, dass Sie vor dem richtigen Publikum im Scheinwerferlicht stehen.

Es liegt mir viel daran, dass Ihre Auftritte erfolgreich sind. Kurzfristiges Auftreten ist teuer und wirkungslos - dies können wir gemeinsam vermeiden.

... VorhangAuf und Sie kommunizieren!