



33 TIPPS FÜR DIE PERSÖNLICHE VERMARKTUNG VON INTERIM MANAGERN

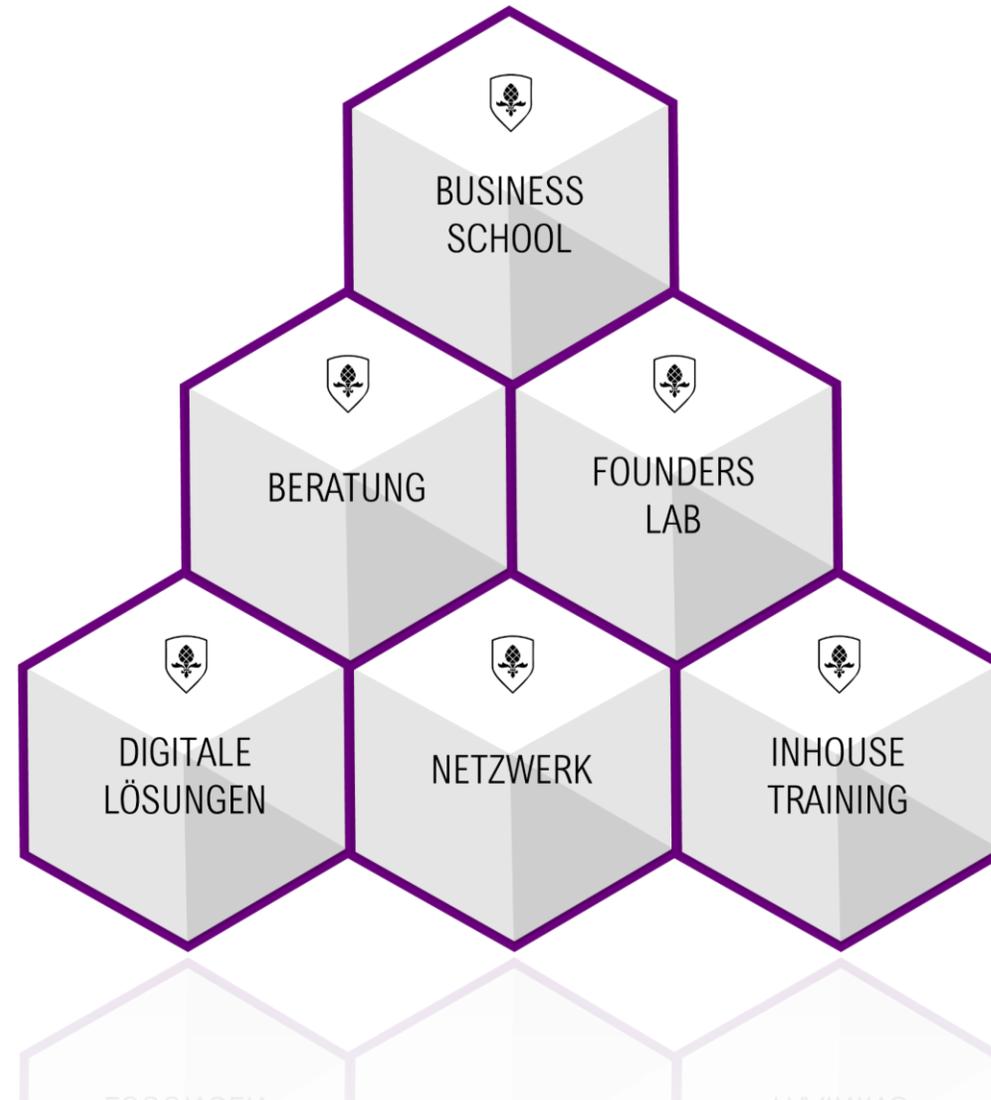
WIE SIE SICH NOCH BESSER
IN SZENE SETZEN KÖNNEN

/// DIE INSTITUTE AN DER STEINBEIS ABS



DAS SYSTEM DER EXZELLENZ

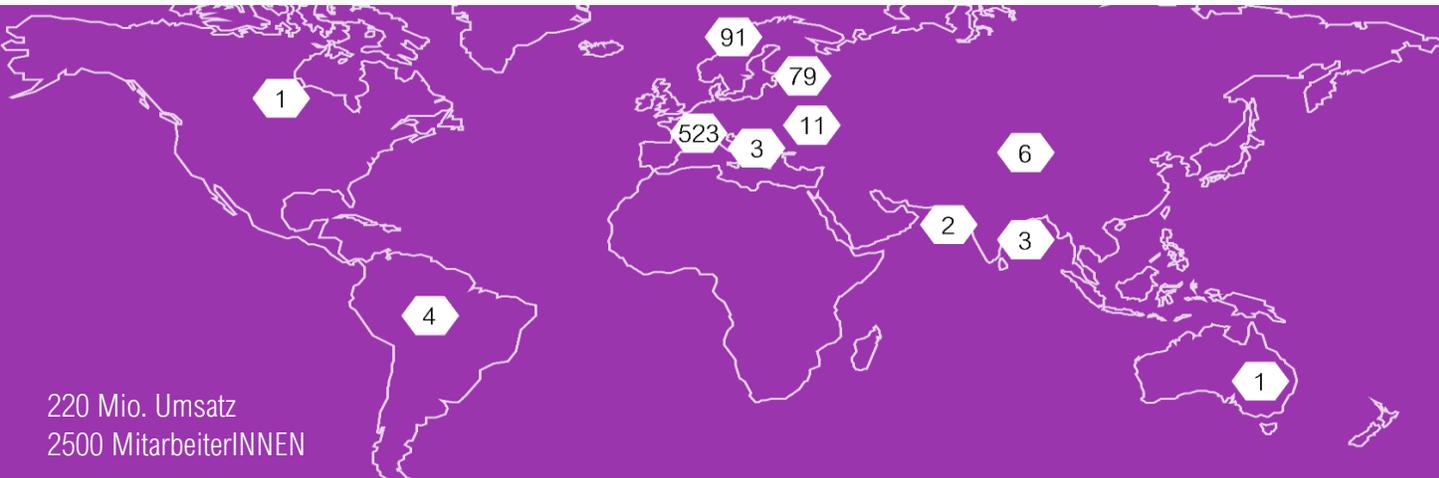
FÜR UNTERNEHMEN UND PERSÖNLICHKEITEN





ZERTIFIZIERUNGEN

BERATUNG



INHOUSE TRAINING

220 Mio. Umsatz
2500 MitarbeiterINNEN

//INHALTE

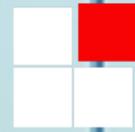
1. Die 33 Top-Tipps für Interim Manager zur Eigenvermarktung
2. Unsere beliebtesten Angebote für Interim Manager
3. Checkliste



Steinbeis



AUGSBURG
BUSINESS SCHOOL



UNITED INTERIM

Wir haben Experten aus dem Bereich Interim
Management befragt und ihre Antworten
ausgewertet.

STEINBEIS



AUGSBURG
BUSINESS SCHOOL



ZERTIFIZIERTER

RESTRUKTURIERUNGSBERATER

(M/W/D)



CERTIFIED

SALES & KEY ACCOUNT MANAGER

(M/W/D)



#33

Überzeugen Sie im persönlichen Vorstellungsgespräch

Üben und professionalisieren Sie Ihren Auftritt im persönlichen Interview vor Ort beim Kunden. Bereiten Sie sich intensiv vor. Lesen Sie Geschäftsberichte, analysieren Sie Websites und den Auftritt des Unternehmens im Markt. Schauen Sie sich die Produkte an, machen Sie sich kundig darüber, was Kunden, Lieferanten oder Mitarbeitende über das Unternehmen sagen.

#32

Systematisches Vorgehen dokumentieren

Dokumentieren Sie Ihre Kompetenz und Vorgehensweise anhand einer Methodologie und bilden Sie diese auf Ihrer Website ab. Nutzen Sie diese Methodologie auch in Präsentationen und Pitches.

STEINBEIS



AUGSBURG
BUSINESS SCHOOL

#31

Mentoring und Coaching anbieten

Bieten Sie Mentoring- oder Coaching-Programme für weniger erfahrene Interim Manager oder Führungskräfte an. Dies positioniert Sie als Experten und schafft zusätzliche Einkommensquellen. Wie wäre es mit einem strukturierten Mentoring-Programm für junge Führungskräfte?

#30

Erstellen Sie eine Case Study Sammlung

Dokumentieren und veröffentlichen Sie detaillierte Fallstudien zu erfolgreichen Projekten, die Sie durchgeführt haben. Dies zeigt Ihre Problemlösungskompetenz und gibt potenziellen Kunden konkrete Beispiele Ihrer Arbeit.

#29

Timing beachten

Vermarkten Sie sich, wenn Ihre Auftragsbücher voll sind, nicht wenn Sie Aufträge suchen. Dies zeigt potenziellen Kunden, dass Sie gefragt und erfolgreich sind. Sie könnten regelmäßig über abgeschlossene und laufende Projekte berichten, um die Auslastung zu demonstrieren.

” Sei Spezialist, sei einzigartig, niemals Generalist.
Oder nach Seneca: „Nirgends ist, wer überall ist.“

Dr. Bodo Antonic, Geschäftsführer die kontur GmbH, Preisträger: Expert of the Year 2024 – Interim Management



#28

Problemlöser sein und Nachweise sammeln

Zeigen Sie erfolgreich gelöste Projekte, um Ihre Glaubwürdigkeit und Attraktivität zu steigern. Dokumentieren Sie Ihre Erfolge und lassen Sie Kundenfeedback in Ihre Präsentationen einfließen. Ein Portfolio mit abgeschlossenen Projekten kann potenzielle Auftraggeber überzeugen.

#27

Sich zur Marke entwickeln

Entwickeln Sie sich kontinuierlich zur Marke, um Ihre Position und das Vertrauen der Kunden zu stärken. Arbeiten Sie an Ihrer persönlichen Brand und stellen Sie sicher, dass Ihre Werte und Ihre Vision klar erkennbar sind. Nutzen Sie ein einheitliches Design für Ihre Kommunikationsmittel.



CERTIFIED

ESG-EXPERT

(M/W/D)



STEINBEIS



AUGSBURG
BUSINESS SCHOOL

„ Bleiben Sie sich treu, fokussieren Sie sich auf
Dinge, die zu Ihnen und Ihrer Persönlichkeit passen!

Michael Gutowski, Managing Partner bei Gutowski & Milner, Zertifizierter ESG
& Sustainable Finance Experte - Interim Executive - Beirat



#26

Breite Streuung bei Providern

Erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit durch eine breite Streuung bei verschiedenen Plattformen. Melden Sie sich bei mehreren Interim-Management-Plattformen an, um Ihre Chancen auf neue Aufträge zu erhöhen. Beispielsweise könnte ein Interim Manager Profile auf Websites wie UNITEDINTERIM und anderen platzieren.

#25

Soziale Medien nutzen

Seien Sie aktiv auf Plattformen wie LinkedIn und Xing, um Ihre Reichweite zu steigern und direkt mit Ihrer Zielgruppe zu kommunizieren. Teilen Sie regelmäßig Fachartikel, Erfolgsgeschichten und Meinungen zu aktuellen Branchenthemen. Ein Interim Manager könnte wöchentliche Updates zu Branchenentwicklungen posten.

#24

Markenkern und Wertversprechen definieren

Definieren Sie Ihre zentralen Eigenschaften und schaffen Sie ein starkes Wertversprechen für Wiedererkennungswert und Vertrauen. Klare Botschaften und ein überzeugendes Wertversprechen helfen Ihnen, sich abzuheben. Zum Beispiel könnte ein Interim Manager seine Fähigkeit zur schnellen Problemlösung hervorheben.

#23

Flexibilität zeigen

Seien Sie flexibel und reagieren Sie schnell auf Anfragen, um Ihre Anpassungsfähigkeit und Einsatzbereitschaft zu zeigen. Flexibilität signalisiert Kunden, dass Sie bereit und in der Lage sind, ihre Bedürfnisse zu erfüllen. Wie kurzfristig können Sie antworten? Wie kurzfristig können Sie einspringen?

„ Eigene Vermarktung, authentische Marke im Netzwerkverbund.“

Dr. Karin von Bismarck:
Partner - Stanton Chase: Executive Search Consultants



” Authentisch sein. Authentisch bleiben.

Den eigenen Nutzen für die Aufgabe klar und präzise herausstellen. Nutzen ist das, was der IM beiträgt, damit die Aufgabe schnell(er) gelöst wird als ohne ihn. Und diesen Nutzen auf allen Kommunikationskanälen wiederholen. Die eigenen USPs klar und deutlich machen.

Ulvi Aydin, Founder & CEO, AYCON Management Holding GmbH, Experte für Luxury-Franchises



#22

SEO-gerechten Content schreiben

Optimieren Sie Ihren Content für Suchmaschinen, um die Auffindbarkeit und den Website-Traffic zu steigern. Verwenden Sie relevante Keywords und erstellen Sie hochwertigen Content, der Ihre Expertise zeigt. Als Interim Manager könnten Sie einen Blog betreiben, der regelmäßig mit SEO-optimierten Artikeln gefüllt wird – oder den Blog einer starken offenen Plattform (wie UNITEDINTERIM) nutzen, der von den Suchmaschinen eine hohe Relevanz zugeschrieben wird.

#21

Business Cases präsentieren

Ein gut ausgearbeiteter Business Case (bzw. eine Case Study) überzeugt potenzielle Kunden von der Rentabilität und Durchführbarkeit eines Projekts. Zeigen Sie konkrete Beispiele und Ergebnisse Ihrer Arbeit. Ein Interim Manager könnte detaillierte Berichte über erfolgreiche Projekte veröffentlichen.

#20

Testimonials nutzen

Positive Kundenbewertungen erhöhen das Vertrauen neuer potenzieller Kunden und stärken Ihre Marke. Sammeln Sie regelmäßig Feedback und veröffentlichen Sie es auf Ihrer Website und in sozialen Medien. Als Interim Manager könnten Sie z.B. Video-Testimonials von zufriedenen Kunden einbinden. Diese Videos können Sie zudem auf dem reichweitenstarken YouTube-Videokanal eines starken Partners, wie z.B. UNITEDINTERIM, veröffentlichen.

#19

Weiterbildungen, Zertifikate und Siegel erwerben

Zeigen Sie Ihre Professionalität und Fachkompetenz durch Zertifikate und Siegel und Ihre Weiterbildungen. Diese erhöhen Ihre Glaubwürdigkeit und stellen sicher, dass Sie stets auf dem neuesten Stand sind. Beispielsweise könnten Sie als Interim Manager eine Zertifizierung als ESG-Experte, Certified AI Coach anstreben. Wir hätten da einen Tipp für eine gute Business School...



CERTIFIED

SALES DIRECTOR

(M/W/D)

#18

LinkedIn und Homepage updaten

Halten Sie Ihre LinkedIn-Seite und Homepage aktuell, um Professionalität zu zeigen und über Ihre Fähigkeiten und Erfolge zu informieren. Aktualisieren Sie regelmäßig Ihre Profile mit neuen Projekten und Qualifikationen. Ist ihr LinkedIn-Profil immer aktuell und professionell gestaltet?

#17

Vision und USP erzeugen

Definieren Sie einen klaren Unique Selling Proposition (USP), um Ihr Angebot unverwechselbar und attraktiv zu machen. Ihre Vision und Ihr USP sollten klar und prägnant kommuniziert werden. Ein Interim Manager könnte seinen USP in allen Marketingmaterialien hervorheben.

” Professionelle Presseberichte aus der Praxis an Journalisten und Fachverlage, sowie Veröffentlichungen in LinkedIn und Xing.

Karlheinz Zuerl, Preisträger: Expert of the Year 2024 – Interim Management



” Seien Sie empathisch, effizient und einzigartig.

Bleiben Sie sich treu, werden Sie der Beste „auf Ihrem Spielfeld“ und schaffen Sie sich einen USP, der Sie von anderen abhebt.

Ralf-Peter Hanrieder , Geschäftsführender Gesellschafter der Implemented! GmbH, Expert of the Year 2022 – Interim Management



#16

Einzigartigen und relevanten Content erstellen

Heben Sie sich durch einzigartigen und relevanten Content von der Konkurrenz ab und ziehen Sie mehr Aufmerksamkeit auf sich. Teilen Sie Ihre Fachkenntnisse und Insights regelmäßig. Veröffentlichen Sie Branchenberichte, Analysen oder Einschätzungen?

#15

CV-Profil positionieren

Ein gut positioniertes CV-Profil steigert die Sichtbarkeit und Attraktivität für potenzielle Arbeitgeber oder Kunden. Passen Sie Ihr CV an die Anforderungen und besonderen aktuellen Herausforderungen Ihrer Zielbranche an und heben Sie Ihre wichtigsten Erfolge und Beiträge zur Lösung dieser Herausforderungen hervor.



ZERTIFIZIERTER

ORGANISATIONSENTWICKLER

(M/W/D)



#14

Branchenfokus und Kundenfokus haben

Ein klarer Branchenfokus ermöglicht eine gezielte Ansprache Ihrer potenziellen Kunden und erhöht die Relevanz der Marketingmaßnahmen. Ein starker Kundenfokus hilft, die Bedürfnisse der Zielgruppe genau zu treffen und die Zufriedenheit zu erhöhen. Spezialisieren Sie sich auf eine bestimmte Branche und führen gezielte Marketingkampagnen durch.

#13

Professionelle Homepage erstellen

Eine professionelle Homepage bildet die Basis für eine starke Online-Präsenz und ist der erste Kontaktpunkt für potenzielle Kunden. Stellen Sie sicher, dass Ihre Website übersichtlich, informativ und optisch ansprechend ist. Sie sollten ein Portfolio, Testimonials und Kontaktinformationen gut sichtbar platzieren.

#12

Persönliches Netzwerk pflegen

Ein persönliches Netzwerk bietet wertvolle Unterstützung und vielfältige Geschäftsmöglichkeiten. Pflegen Sie regelmäßig den Kontakt zu ehemaligen Kunden und Kollegen. Ein Interim Manager könnte regelmäßige Networking-Events organisieren oder daran teilnehmen.

#11

Kooperationen mit anderen Interim Managern

Bilden Sie strategische Allianzen mit anderen Interim Managern, um gemeinsame Projekte zu verwirklichen und Synergien zu nutzen. Diese Kooperationen können Ihre Reichweite erweitern und Ihnen Zugang zu neuen Geschäftsmöglichkeiten verschaffen. Ein Interim Manager könnte gemeinsame Webinare oder Workshops mit Kollegen veranstalten.

“ Die eigene Sichtbarkeit und Reichweite am Markt durch aktives Networking, Posten von Beiträgen bei LinkedIn, laufendes Update der eigenen Unterlagen/Homepage, Veröffentlichungen usw. gezielt steigern. Gebe Dich als Interim Manager persönlich nicht mit Mittelmäßigkeit zufrieden, sondern versuche immer für den Auftraggeber/Kunden das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Das Ziel des Mandats muss immer lauten „Mission accomplished! Dieses übergeordnete Ziel muss auch bei der eigenen Vermarktung gegenüber dem Auftraggeber/Kunden sichtbar hervortreten. Dadurch wird für alle Beteiligten (Auftraggeber, geg, Provider und Interim Manager) eine Win-Win-Win-Situation erzielt .

Roland Streibich Expert of the Year 2023 - Interim Management



#10

Professionelle Kommunikation und Empathie

Stärken Sie Ihre Glaubwürdigkeit und Professionalität durch eine optimierte Kommunikation und ein gepflegtes Äußeres. Achten Sie darauf, Ihre äußere Erscheinung und Ausdrucksweise zu verbessern und zeigen Sie gleichzeitig Empathie, um positive Kundenbeziehungen zu fördern. Teilen Sie persönliche Erfolgsgeschichten, um Ihre Fähigkeit zu unterstreichen, die Bedürfnisse und Herausforderungen Ihrer Kunden zu verstehen und darauf einzugehen. Ein Interim Manager könnte regelmäßig Coaching in Rhetorik und Präsentationstechniken in Anspruch nehmen und dabei seine empathischen Fähigkeiten durch gezielte Kommunikation und praxisnahe Beispiele hervorheben.

CERTIFIED

AI LEADER (M/W/D)



” Begeben Sie sich auf den Fahrersitz. Soll heißen, sich nicht auf Provider, Plattformen oder Personalberatungen zu verlassen, sondern selbst in die Akquise zu gehen!.

Ulf Camehn Expert of the Year 2024 – Interim Management



#9

Gutes tun und darüber sprechen

Interim Manager könnte sich für Auszeichnungen wie „Interim Manager des Jahres“ bewerben oder an anderen Wettbewerben teilnehmen, die herausragende Leistungen anerkennen. Die Teilnahme und mögliche Auszeichnung können dann als Teil Ihrer Marketingstrategie genutzt werden, um Ihre Expertise und Erfolge zu unterstreichen.

#8

Artikel schreiben und PR-Arbeit leisten

Hochwertige Artikel positionieren Sie als Experten und steigern Ihre Reichweite. Gute PR-Arbeit erhöht die Sichtbarkeit und unterstützt den Ruf als Experte. Sie könnten regelmäßig Beiträge in Fachzeitschriften veröffentlichen und mit PR-Agenturen zusammenarbeiten. Vielleicht veröffentliche Sie auch mal was bei der Augsburg Business School? Auch UNITEDINTERIM bündelt Fachbeiträge in Sonderaktionen, z.B. in führenden Management-Zeitschriften.

#7

Teilnahme an Fachmessen und Konferenzen

Erweitern Sie Ihr Netzwerk und positionieren Sie sich als Experte durch die Teilnahme an relevanten Fachmessen und Konferenzen. Halten Sie Vorträge oder nehmen Sie an Podiumsdiskussionen teil. Sehen wir uns bei dem nächsten IM Forum?

#6

E-Mail Marketing nutzen

Bauen Sie eine E-Mail-Marketingliste auf und versenden Sie regelmäßig informative Newsletter. Halten Sie Ihre Zielgruppe über Ihre neuesten Projekte und Fachartikel auf dem Laufenden. Als Interim Manager könnten Sie monatliche Updates mit Branchennews und persönlichen Erfolgsgeschichten verschicken.

” Stelle Experten-Content zu „Pain Points“ Deiner Kunden zur Verfügung und nutze dazu offene, digitale Infrastrukturen.

Dr. Harald Schönfeld, Geschäftsführer butterflymanager GmbH und UNITEDINTERIM GmbH





CERTIFIED

INTERIM MANAGER

(M/W/D)

#5

Gastbeiträge in Fachzeitschriften schreiben

Erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit und etablieren Sie sich als Vordenker durch Artikel oder Gastbeiträge in renommierten Fachzeitschriften. Suchen Sie nach Publikationen, die Ihre Zielgruppe lesen, und bieten Sie wertvolle Inhalte an. Sie könnten regelmäßig in Zeitschriften wie „Harvard Business Review“ oder „Manager Magazin“ oder auch den Magazinen an der Steinbeis Augsburg Business School schreiben.



” Aus den detaillierten Angaben im CV sollte sich logisch die Positionierung ergeben.

Ulrich Schmidt, Geschäftsführender Gesellschafter CPT Management GmbH, Expert of the Year 2024 – Interim Management



#4

Authentizität, Klartext sprechen und sicher auftreten

Seien Sie so authentisch wie möglich, um Vertrauen zu schaffen und Zweifel an Ihrer Person zu minimieren. Klare und authentische Kommunikation fördert ehrliche Beziehungen. Zeigen Sie in Meetings Ihre echte Persönlichkeit und sprechen Sie Probleme direkt an.

#3

Professionelles digitales Auftreten

Ein professioneller Hintergrund und ein Mikrofontest vor Online-Meetings stärken den ersten Eindruck und die Markenwahrnehmung. Verwenden Sie hochwertige Technik und sorgen Sie für eine ansprechende Umgebung bei Videoanrufen.

#2 Persönliche Zielkunden definieren und analysieren

Richten Sie Ihre Marketingstrategien präzise aus, indem Sie potenzielle Führungskräfte identifizieren und deren Bedarf analysieren. Schaffen Sie Mehrwert für diese kleine Zielgruppe und ein persönliches Vertrauensverhältnis.

#1 Mitgliedschaften

Dokumentieren Sie Ihre Kompetenz, indem Sie Mitglied in relevanten Clubs und Netzwerken sind. Nutzen Sie diese Plattformen, um sich zu vernetzen und größere Projekte zu pitchten. Zum Beispiel könnten Sie einem renommierten Interim Management Plattform (UNITEDINTERIM) beitreten und bei deren Veranstaltungen sprechen oder bei deren Sonderprojekten mitmachen, um Ihre Expertise zu demonstrieren. Durch die Netzwerkeffekte der Plattform erreichen Sie eine hohe Sichtbarkeit bei Zielkunden. Arbeiten Sie mit der Augsburg Business School zusammen und bringen Sie sich bei den Veranstaltungen aktiv ein.



ZERTIFIZIERUNG ZUM

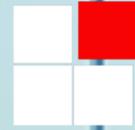
AUFSICHTSRAT UND BEIRAT

(M/W/D)

Steinbeis



AUGSBURG
BUSINESS SCHOOL



UNITED INTERIM

Was sind die meist nachgefragtesten
Angebote für Interim Manager an der SABS?

STEINBEIS



AUGSBURG
BUSINESS SCHOOL

Unsere TOP 5 Zertifikatskurse für Interim Manager



Certified Interim
Manager (m/w/d)
werden



Zertifizierter
Aufsichtsrat/Beirat
(m/w/d) werden



Zertifizierter
Restrukturierungs-
berater (m/w/d)
werden



Zertifizierter
Organisationsent-
wickler (m/w/d)
werden



Certified AI-
Coach (m/w/d)
werden

Unsere **TOP 5 Seminare**
für Interim Manager

- #1** KI für Führungskräfte
- #2** Die nachhaltige Organisation
- #3** Bilanzen analysieren
- #4** KI und Digitalisierungsstrategien
- #5** Strategische Verhandlungsführung

Unsere **TOP 3 EVENTS**
für Interim Manager

- #1** Interim Management Forum
- #2** ESG-Forum
- #3** SIAT Symposium



CERTIFIED

INTERIM MANAGER

(M/W/D)

INHALTE DES ZERTIFIKATSKURSES INTERIM MANAGER

Wollen Sie...

/// Eine zukunftsweisende Doppelzertifizierung zu den aktuellen Anforderungen im Interim Management?

/// Interim-Projekte mit einem hohen Digitalisierungsgrad und spürbar Veränderungsdynamik durchführen?

/// Probleme und Blockaden erkennen und durch Ihre Begleitung als Interim Manager aus dem Weg räumen?

/// Projekte mit dem Besten aus der agilen und der klassischen Welt aufsetzen und die Projekt-Teams bei der Umsetzung coachen und begleiten?

/// Die Geheimnisse erfahren, wie Sie sich selbst noch besser als Interim Manager vermarkten können?

/// Aus dem Seminarpool der Steinbeis Augsburg Business School Ihr persönliches Wahlseminar besuchen?

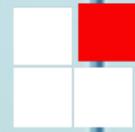


#MeineKompetenz verändert

Steinbeis



AUGSBURG
BUSINESS SCHOOL



UNITED INTERIM

Checkliste Selbstvermarktung.

STEINBEIS



AUGSBURG
BUSINESS SCHOOL

/// ÜBERBLICK: Die 33 Top-Tipps für Interim Manager zur Eigenvermarktung

Nr.	Haken Sie ab, was Sie bereits erreicht haben!	
1.	Mitgliedschaften	
2.	Persönliche Zielkunden definieren und analysieren	
3.	Professionelles digitales Auftreten	
4.	Authentizität, Klartext sprechen und sicher auftreten	
5.	Gastbeiträge in Fachzeitschriften schreiben	
6.	E-Mail Marketing nutzen	
7.	Teilnahme an Fachmessen und Konferenzen	
8.	Artikel schreiben und PR-Arbeit leisten	
9.	Gutes tun und darüber sprechen	
10.	Professionelle Kommunikation und Empathie	
11	Kooperationen mit anderen Interim Managern	

/// ÜBERBLICK: Die 33 Top-Tipps für Interim Manager zur Eigenvermarktung

Nr.	Haken Sie ab, was Sie bereits erreicht haben!	
12.	Persönliches Netzwerk pflegen	
13.	Professionelle Homepage erstellen	
14.	Branchenfokus und Kundenfokus haben	
15.	CV-Profil positionieren	
16.	Einzigartigen und relevanten Content erstellen	
17.	Vision und USP erzeugen	
18.	Linkedin und Homepage updaten	
19.	Weiterbildungen, Zertifikate und Siegel erwerben	
20.	Testimonials nutzen	
21.	Business Cases präsentieren	
22.	SEO-gerechten Content zeigen	

/// ÜBERBLICK: Die 33 Top-Tipps für Interim Manager zur Eigenvermarktung

Nr.	Haken Sie ab, was Sie bereits erreicht haben!	
23.	Flexibilität zeigen	
24.	Markenkern und Wertversprechen definieren	
25.	Soziale Medien nutzen	
26.	Breite Streuung bei Providern	
27.	Sich zur Marke entwickeln	
28.	Problemlöser sein und Nachweise sammeln	
29.	Timing beachten	
30.	Erstellen Sie eine Case Study Sammlung	
31.	Mentoring und Coaching anbieten	
32.	Systematisches Vorgehen dokumentieren	
33.	Gönnen Sie sich Experten	

...WANN SEHEN WIR UNS AN DER ABS?

