

Der Namenmacher

Sechs- oder gar siebenstellige Umsätze sind kein Privileg großer Unternehmen. Möglich sind diese Dimensionen auch für Einzelunternehmer wie zum Beispiel Unternehmensberater, Management-Trainer, Vortragsredner, Business-Coaches, Rechtsanwälte, Makler und andere, die vor allem sich selbst und die eigene Kompetenz verkaufen. Aber nur dann, wenn sie als absoluter Experte, Top-Spezialist oder gar Kapazität auf ihrem ganz spezifischen Gebiet wahrgenommen werden. Denn nur dann werden sie empfohlen, können höhere Preise durchsetzen und verfügen über ein positives Renomee, das ihnen derart schnell vorseilt, dass sie sich sogar die eigenen Kunden aussuchen können.

Dazu braucht es eine ausgeklügelte Strategie, eine scharfe Positionierung und ein unverwechselbares Profil. Ein Expertenstatus fällt nicht vom Himmel und kann auch nicht allein mit Berufsabschlüssen, Zusatzqualifikationen, Gütesiegeln und Auszeichnungen aufgebaut werden. Ergänzend dazu braucht es vielmehr eine clevere Vermarktung der eigenen Kompetenzen sowie eine auffällige

Selbstinszenierung. Dazu gehören öffentliche Vorträge, selbst verfasste Bücher, eine regelmäßige Präsenz in den Medien und sogar Produkte, die allein auf die individuelle Expertise und Persönlichkeit zugeschnitten sind. Solche Produkte sind neben Büchern, Hörbüchern und DVDs beispielsweise auch „Wissensboxen“ oder eigens konzipierte Fortbildungsprogramme. Das Ziel: Kompetenz beweisen, Image steigern, Reputation aufbauen und idealerweise sogar ein zusätzliches passives Einkommen damit generieren. Selbständige werden im ersten Schritt so zum anerkannten Experten, im zweiten Schritt zur unverwechselbaren und anziehenden Marke, die auch gepflegt und inszeniert werden will.

Einer, der Selbständige, Freiberufler und Kompetenzträger, aber auch Einzelhändler und mittlere Unternehmen auf diesem Weg unterstützt ist der Sieger Falk S. Al-Omary. Er ist der Experte für Selbstinszenierung, Medienreichweite und „Egoselling“. In mehr als 20 Jahren in politischen Ämtern und Mandaten und mehr als 50 Funktionen in Verbänden, Organisationen und Unternehmen hat er gelernt, wie strategisches Denken und Handeln in einem komplexen und meist rauen Umfeld funktioniert, wie sich starke Persönlichkeiten an die Spitze kämpfen und dort auch bleiben. Mit diesem Wissen leitet er heute seine eigene Unternehmensgruppe. Er ist Mentor, Marken- und Identitätsentwickler sowie zupackender Markenbotschafter für all diejenigen, die vor allem sich selbst verkaufen, sich mit ihrem Namen und ihrer Expertise durchsetzen und auf ein positives Meinungsklima sowie auf ein ihnen vorseilendes Renomee angewiesen sind.

Der Autor von „Bescheidenheit zieht Armut an“ und anderen Werken rund um die Themen Marketing, PR und Selbstinszenierung arbeitet für viele prominente Persönlichkeiten sowie für namhafte Unternehmen und Eventveranstalter. Er sorgt dafür, dass Experten höhere Honorare mit ihrem Wissen und Können sowie maßgeschneiderten Produkten erzielen, ohne diese rechtfertigen zu müssen. Dafür spielt er die Klaviatur der Medien: von Print und Online über Radio und TV bis hin zu crossmedialen Kampagnen transportiert er Botschaften, Themen und Meinungen und sorgt so für starke Anziehungskräfte des Marktes.

Der PR-Profi, Wirtschaftsjournalist, Autor, Top 100 Unternehmer, ausgebildete Business-Coach und professionelle Vortragsredner ist zudem gefragter Keynote-Speaker. Seine Vorträge und Workshops sind frech und spritzig, maximal provokant und ein schonungslos ehrlicher Blick hinter die Kulissen der Erfolgreichen. ■

Informationen & Kontakt

AL-OMARY
MEDIEN-MANAGEMENT
& CONSULTING GROUP

Trupbacher Straße 17 · 57072 Siegen
Telefon: 0271 3032902
Mobil: 0171 2023223
Telefax: 0271 3032904
E-Mail: post@al-omary.de

www.al-omary.de

