

Liebe Netzwerkerinnen,

es war ein schöner Abend mit Ihnen allen in Marienthal, danke, dass Sie dort waren!

Zur Erinnerung und für alle, die an diesem Abend nicht dabei sein konnten, hier eine kleine Nachlese zum Thema:

## **Erfolg beginnt im Kleiderschrank!**

Das glauben Sie nicht? Dann lohnt es sich auf jeden Fall, weiter zu lesen!

Sie sind ganz bestimmt kompetent in dem, was Sie tun – aber das allein genügt nicht – oder Sie haben alle Zeit der Welt, um erfolgreich zu werden.  
Wenn Sie den Weg dahin abkürzen möchten, sollte Ihre Kompetenz auch für alle sichtbar sein.

## **Wer Erfolg möchte, muss erfolgreich aussehen!**

Schließen Sie einmal die Augen und stellen sich kompetente Geschäftsleute vor.

Wie wirken sie auf Sie?

Charmant, selbstsicher, souverän, freundlich, zuvorkommend?

Welche Kleidung tragen sie?

Businesskleidung oder eher lässige Freizeitkleidung?

Mit welchen Accessoires umgeben sie sich, z. B. Schuhe, Tasche, Schmuck etc.?

Eher aktuell, aber hochwertig oder modisch preiswert?

Bei den Herren ist es einfach – Anzug/Hemd/ Krawatte, möglichst alles in guter Qualität.

Was aber tragen Damen adäquat dazu, um ihre Kompetenz sichtbar zu machen?

Wen haben Sie gerade gesehen und welchem Bild entsprechen Sie selbst?

Denken Sie stets daran:

## **Wir kommen nicht so an, wie wir denken, sondern so, wie wir wirken.**

Wie wirken Sie auf Andere?

Was macht Sie ganz besonders?

Was ist Ihr persönliches „Alleinstellungsmerkmal“?

## **Sie sind Ihre eigene Visitenkarte – immer und jederzeit!**

Folgende Situation kennen Sie ganz sicher:

Das Outfit am Morgen war schlecht gewählt (warum auch immer, dafür gibt es viele Gründe!), spätestens gegen 10 Uhr morgens nach einem Blick in den Spiegel haben Sie schlechte Laune. Möglicherweise hat schon jemand gefragt, ob es Ihnen nicht so gut geht heute (meist falsche Farbe!). Sie halten sich lieber im Büro versteckt und haben keine Freude, auf Kunden zuzugehen. Dieser Tag ist auf jeden Fall gelaufen und Sie nehmen sich vor – das passiert mir nie wieder!

Das muss auch nicht so sein!

Teilen Sie Ihren Kleiderschrank in 2 Bereiche ein, in den Businessbereich und einen Freizeitbereich. Seien Sie streng dabei – wenn Sie jeden Tag wechselnde Menschen um sich haben - genügen 2- 4 richtig gute Outfits.

Haben Sie jeden Tag mit den gleichen Personen zu tun, brauchen Sie sicher 5-7 gute Outfits.

Schauen Sie sich aber auch einmal Ihre Freizeitsachen an und überlegen Sie, wie viel Freizeit Sie überhaupt haben.

Die meisten berufstätigen Menschen haben wenig Freizeit, aber eine ganze Menge Kleidung dafür – dieses Geld dafür sollten sie besser in ihre Businesskleidung stecken.

Gehen Sie – vor allem – wenn Sie nicht allzu viel investieren möchten, in diesem Bereich eher konservativ/ klassisch vor.

Gerade in und nach der Wirtschaftskrise sind viele Firmen konservativer geworden, um wieder Vertrauen zu schaffen.

Menschen mit einem sehr ungewöhnlichen Geschmack in Bekleidungsfragen trauen wir auch bei anderen Gelegenheiten nicht viel zu (denken Sie an den Vortrag von Sabine Hübner, sie sprach von dem Unternehmer, der einem Kunden telefonisch seinen „besten Mann“ ankündigte, dem man sein Können leider aber nicht ansehen würde – tragisch!)

### **Die Verpackung ist tatsächlich genauso wichtig wie das Produkt selbst!**

Sie könnten jetzt denken, das ist mir viel zu oberflächlich, ich lass mich doch nicht verbiegen!

Glauben Sie mir, es gibt bessere Gelegenheiten, Rückgrat zu zeigen!

Mit solch einer Auffassung erschweren Sie sich ganz einfach den Erfolg.

Kleidung ist immer ein wichtiges Signal an andere Menschen, ob wir wollen oder nicht!

Schließlich laufen 90% unserer Konversation nonverbal ab und beim ersten Eindruck entfallen 55% auf Mimik/ Gestik/ Optik – also unsere gesamte Erscheinung.

### **Kompetent sind viele, gute Produkte haben auch viele, entscheidend ist Ihre ganz persönliche Ausstrahlung!**

Wenn Sie bis zu dieser Stelle gelesen haben, sind Sie auf einem guten Weg!

Falls Sie mehr erfahren möchten, besuchen Sie gern einen Workshop bei mir zum Thema

„Kleider machen Leute“. Die Daten für das erste Halbjahr finden Sie unter PS.

Möglich ist auch ein Termin, an dem wir Ihre Businesskleidung typgerecht individualisieren.

Vielleicht haben Sie noch nicht genügend „gute“ Businesskleidung? Dann lassen Sie sich einmal ganz persönlich bei einem Einkauf beraten, Sie werden staunen, was alles möglich ist!

Ich wünsche Ihnen allen eine schöne Adventszeit und ein wundervolles Weihnachtsfest!

Herzlichst

Ihre Stylistin/ Modeberaterin und Einkaufsbegleiterin

**Brigitte Grön**

**PS:** Daten für Workshops:

Sa. 15.01.11 11 Uhr / Sa 29.01.11 11 Uhr

Sa. 19.02.11 11 Uhr / Sa. 19.03.11 11 Uhr

Mi. 13.04.11 19 Uhr / Mi. 04.05.11 11 Uhr

STYLE fashion&home

Heggenkamp 5A

46514 Schermbeck

Tel. 02853- 5981

Mobil 0171- 4082782

[brigittegroen@aol.com](mailto:brigittegroen@aol.com)

[www.brigitte-groen.de](http://www.brigitte-groen.de)