

# Digitale Impulse für Unternehmerinnen

Beim Webinar von Frau in der Wirtschaft zeigten die Social-Media-Expertinnen Dani Terbu und Nina Mohimi, wie digitales Netzwerken funktioniert. Kommunikationswissenschaftlerin Silvia Agha-Schantl präsentierte Top-Tipps für mehr Erfolg im Verkaufsgespräch.

Text: **Daniela Stockhammer**

**A**ufgrund der Corona-Krise musste der 6. Unternehmerinnenkongress von Frau in der Wirtschaft (FiW) in Dornbirn auf den 22. und 23. April 2021 verschoben werden. Frau in der Wirtschaft beschränkt – wie viele Unternehmerinnen – kurzerhand neue, digitale Wege – und bot als Alternative am 16. April das Webinar „Impulse für Unternehmerinnen“ an. Bernadette Hawel, Bundesgeschäftsführerin von FiW, verkündete gleich zu Beginn des Webinars: „Wir können auch unseren Unternehmerinnen zu diesem lang fixierten Termin digital etwas bieten, sodass sie in ihrem Business profitieren.“ Mit über 1.000 Teilnehmerinnen, zahlreichen Anfragen und positiven Rückmeldungen war das Webinar ein voller Erfolg.

## Die digitale Visitenkarte

In ihrem Vortrag „Nice to meet you: Netzwerken über das Social Web“ hielten die beiden Kreativberaterinnen Dani Terbu und Nina Mohimi spannende Tipps und Tricks zur einfachen Umsetzung für die Teilnehmerinnen parat. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in den Bereichen digitales Branding, CRM, Social Web bzw. Innovations- & Strategieentwicklung sind die zwei Powerfrauen Koryphäen auf dem Gebiet des digitalen Networkings. Bei ihren Recherchen nehmen sie Entwicklungen, Trends und technische Neuerungen der digitalen Welt unter die Lupe und leiten davon ab, was Käuferinnen und Käufer aktuell brauchen und wollen. Im Webinar zeigten sie im Detail, worauf bei der Erstellung eines guten Social-Media-Profiles auf diversen



## ONLINE-NETWORKING LEICHT GEMACHT – Top-Tipps von Dani Terbu & Nina Mohimi

### 1. Profil-Basics kennenlernen & nützen

Ein vollständiges Profil ist am effektivsten beim Kontaktaufbau. Machen Sie sich mit der Plattform Ihrer Wahl vertraut, um von deren Vorteilen maximal zu profitieren.

### 2. Empfehlungen einholen

Fragen Sie aktiv nach Empfehlungen z. B. bei Partnern, Kunden, Lieferanten, (Ex-)Kollegen ...

### 3. Filterfunktion für Kontaktaufbau nutzen

Erstellen Sie ein zielgerichtetes Profil des „idealen“ Kunden, um die Suche zu erleichtern. Überlegen Sie, mit welcher Botschaft Sie an die Kontakte herantreten wollen, und vermeiden Sie Peinlichkeiten, indem Sie sich auf deren Profil ausreichend informieren.

### 4. Expertise über eigene, authentische Inhalte zeigen

Verdeutlichen Sie Leidenschaft und Know-how zu Ihrem Thema. Nutzen Sie dazu z. B. auch Blogs, ein eigenes Videoformat oder Hashtag-Aktivitäten.

### 5. Nutzen stiften

Ihr Social-Media-Profil ist keine reine Selbstvermarktung. Richten Sie Ihren Fokus darauf, wie Sie einen Nutzen für die Gesellschaft generieren und diesen über die Plattform kommunizieren können.

[www.daniterbu.at](http://www.daniterbu.at)

[www.ninamohimi.at](http://www.ninamohimi.at)

## Gemeinsam statt einsam

Plattformen wie LinkedIn, Instagram, Facebook & Co geachtet werden sollte (s. Kasten). Laut den Expertinnen sollte hierbei jedoch eine Sache ganz besonders vor Augen gehalten werden: „Nicht das größte Netzwerk auf Social Media zählt, sondern die eigene Botschaft in der passenden Zielgruppe zu positionieren.“

### Der Weg zum Verkaufstalents

Der zweite Impuls des Webinars kam vom medialen Multitalent Silvia Agha-Schantl. Seit über 16 Jahren hält sie Business-Trainings und Coachings und tritt als Keynote-Speakerin im In- und Ausland auf. Außerdem steht sie vielen renommierten Unternehmen zur Seite. Die in Wien lebende Kommunikationsexpertin wurde u. a. in New York mit dem Times-Square Award und 2017 mit dem 1. Platz der GSA Speaker Games ausgezeichnet. Sie verfolgt vor allem ein Ziel: „Verkäufer zu inspirieren für mehr Know-WOW in der Kommunikation!“ (s. Kasten). Wie dies genau funktioniert, zeigte sie den Webinar-Teilnehmerinnen anhand plakativer Beispiele. Den Fokus ihres Vortrags legte sie vor allem auf die Frage, welche Eigenschaften es für erfolgreichen Verkauf braucht. Hierzu präsentierte die Kommunikationsexpertin ein Diagramm mit den drei Säulen Können, Wissen und Einstellung. Die kurze Live-Umfrage bewies ihre Theorie: „Das wichtigste ist Ihre Haltung. Wenn Ihre innere Einstellung positiv ist, ergeben sich Können und Wissen von ganz alleine. Denn Defizite auf



diesen beiden Ebenen lassen sich leicht durch Übung, Aus- und Weiterbildung ausgleichen.“ ■

### VERKAUF MIT WOW-EFFEKT – Top-Tipps von Silvia Agha-Schantl

#### 1. Glaubenssätze überdenken

Wenn der Kunde König ist, wer sind dann Sie als Verkäufer? Achten Sie auf das partnerschaftliche Prinzip der Augenhöhe.

#### 2. Abschluss initiieren

Reden Sie den Abschluss nicht zu Tode, damit verunsichern Sie den Kunden und verhindern den Verkauf.

#### 3. Preise durchsetzen

Bei Preisverhandlungen nie kampflos nachgeben, sonst verlieren Sie Ihre Glaubwürdigkeit und das Produkt seinen Wert.

#### 4. Emotionen verkaufen

Produkte sind vergleichbarer denn je. Verkaufen Sie keine Zahlen, Daten, Fakten, sondern ein emotionales Gesamtpaket.

#### 5. Offene Fragen stellen

Stellen Sie keine Entscheidungsfragen, die nur zu einem einfachen „Ja“ oder „Nein“ führen.

[www.agha-schantl.com](http://www.agha-schantl.com)

22-23  
APRIL  
2021

6. ÖSTERREICHISCHER  
UNTERNEHMERINNEN-  
KONGRESS

MESSEQUARTIER  
DORNBRN



[www.unternehmerin.at/kongress](http://www.unternehmerin.at/kongress)