

# «Berufsstart mit Profil und Stil»

Stil beweisen: Kleider machen Leute



**Denise Yannoulis / MYDAY**  
**Persönliche Stylistin**



# Wie wirkt diese Person auf Sie?



Ist sie Ihnen sympathisch?

Was ist auffällig an ihr?

Sieht sie wie eine Stylistin aus?

Wirkt sie kompetent?

Wirkt sie erfolgreich?

Hätten Sie Vertrauen zu ihr?

Wird das ein interessanter Abend mit ihr?



# Vorstellung

**MYDAY** Dionyssia **A**thina **Y**annoulis

Modejournalistin / Farb- und Stilberaterin

Realisatorin von Vorher-/Nachher-Produktionen

Beratungen von Privatkundinnen und -kunden

Firmentrainings Bereich Auftrittskompetenz



# Warum?



Sympathisch - weil sie lächelt?

Stylistin - weil sie speziell aussieht?

Kompetent - weil starke Persönlichkeit?

Erfolgreich - weil gut/wertig angezogen?

Vertrauen - weil nicht ganz junge Frau?

Spannend - weil.... anderes?

Sehr viele Informationen. Null Worte.



# So funktioniert Kommunikation:

30%

**Paraverbal**  
Sprechen

6-10%

**Verbal**  
Inhalt



+ 60%

**Nonverbal**  
Körpersprache  
Raumsprache  
Objektsprache





# Wer ist Chirurgin?



**Nr. 1**



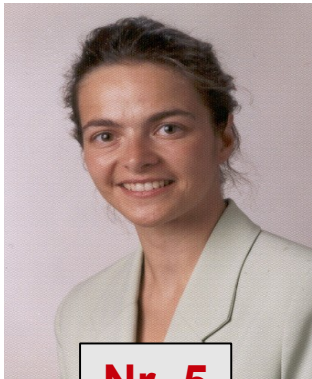
**Nr. 2**



**Nr. 3**



**Nr. 4**



**Nr. 5**



**Nr. 6**



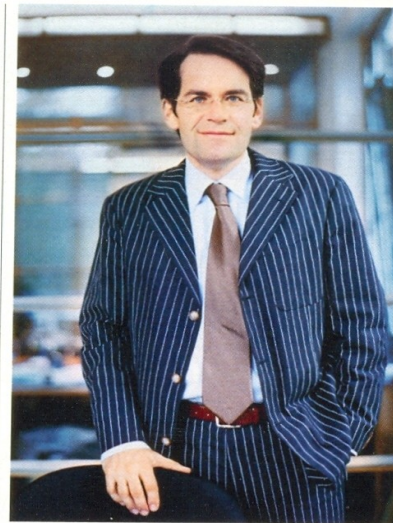
**Nr. 7**



**Nr. 8**



# Sichtbare Kompetenz



## **Führen mit Stil**

*Obere Reihe, links:  
Catherine Mühlmann, 42,  
Ex-Chefin des Musiksenders MTV  
und Verwaltungsrätin bei Swisscom.*

*Obere Reihe, Mitte:  
Alex W. Widmer, 52,  
CEO der Bank Julius Bär,  
trägt einen hoch schliessenden,  
aber gutsitzenden Dreiknopfer.*

*Obere Reihe, rechts:  
Dominique von Matt, 49,  
Geschäftsführer der Zürcher Werbeagentur  
Jung von Matt/Limmat,  
im Nadelstreifenanzug.*

*Untere Reihe, links:  
Philippe Gaydoul, 36,  
Chef von Denner, hat sich mit  
Navyboot kürzlich auch einen eigenen  
Anzugschneider geleistet.*

*Untere Reihe, Mitte:  
Carolina Müller-Möbl, 40,  
Präsidentin der Müller-Möbl Group,  
verwaltet das Beteiligungsportefeuille  
ihrer Familie.*

*Untere Reihe, rechts:  
Carsten Schlöter, 45,  
CEO von Swisscom, studierte in Paris  
und bringt von dort  
einen klassisch-maskulinen,  
reduzierten Dresscode  
mit ins Geschäft.*







# Strategie-Ansatz in 2 Schritten:

## Schritt 1

Bewusstsein Ihrer Kommunikation  
Ihr Look und seine Details  
Erkenntnisse ► Wegleitung

## Schritt 2

Komposition Konzept  
Anschaffungen (Personal Shopping)  
Gutes Timing, gute Performance







# Ziel fokussieren mit den 4W's



→ **Wo** gehe ich hin?

→ **Was** ist der Dresscode?

→ **Was** heisst das für mich?

→ **Was** brauche ich dazu?



# Konzept umsetzen mit 3W's



→ Was habe ich?

→ Was brauche ich?

→ Wo bekomme ich das?



# Time – Management:



Styling / Stylings **vorbereiten**

Komplettes Outfit **probetragen**

Haare, Make-up, Rasur **üben**

Strümpfe **besorgen**, Schuhe **putzen**

Styling- und Reserve-Zeit **berechnen**

**Frische-Kick** nach Kaffeepause



# 5 Hingucker die Ihrem Image..



## gut tun:

1. Der Dresscode
2. Die Tasche
3. Der Schreiber
4. Die Visitenkarte
5. Die Uhr

## schaden tun:

1. Nicht passende Kleider
2. VPL (visible panty line)
3. Ungepflegte Schuhe
4. Ungepflegte Frisur
5. Ein zuviel an.....





# Meine 3 persönlichen Tipps:



→ **Der Qualitäts-Mehrwert!**

→ **Die Logo-Falle**

→ **FLB (Fashion-Life-Balance)**



«Ziehen Sie sich nicht für den Job an, den Sie haben. Sondern für den, den Sie wollen!»  
**Giorgio Armani**

**MYDAY**

Denise Yannoulis

[www.meinauftritt.ch](http://www.meinauftritt.ch)

