

Персональний бренд – це унікальна ідентичність та враження, які людина створює навколо себе в професійному та особистому контексті. Це сукупність особистих характеристик, навичок, досягнень і способів взаємодії, які роблять кожну особу впізнаваною та цінною в своєму середовищі.

# Елементи персонального бренду

- **Експертиза та навички:** знання та професійні вміння, які ви маєте в своєму обраному напрямку.
- **Стратегія комунікації:** способи вираження своїх думок, стиль спілкування, вибір мовних засобів.
- **Особистий стиль та зовнішній вигляд:** ваша зовнішність, образ, стиль одягу, які можуть стати визначальними рисами.
- **Цінності та відданість:** ваші особисті цінності та підходи до роботи та життя.
- **Співтовариства та мережа зв'язків:** ваша присутність в професійних мережах, співпраця з іншими фахівцями, взаємодія з аудиторією.
- **Особисті досягнення:** ваші успіхи, проєкти, внесок у розвиток галузі.

# Як визначити свій персональний бренд?

- **Самоаналіз:**

- **Визначте свої цінності:** розгляньте, що вам дійсно важливо в житті та роботі.
- **Визначте свої сильні сторони:** розгляньте свої навички, здібності та досвід, які роблять вас унікальною особою.

- **Цільова аудиторія:**

- **Визначте свою цільову аудиторію:** розуміння, з ким ви хочете взаємодіяти або до кого звертатися за допомогою вашого персонального бренду.

- **Імідж та стиль:**

- **Розвивайте свій стиль:** спробуйте визначити, який стиль ви хочете представляти в робочому та особистому середовищі.
- **Звертайте увагу на зовнішність:** ваш зовнішній вигляд та професійний образ можуть бути важливими частинами вашого бренду.

# Як визначити свій персональний бренд?

- **Особисті досягнення:**
  - **Визначте свої досягнення:** розгляньте, які успіхи ви вже маєте в своєму досвіді та як ви хочете їх використовувати для підсилення свого бренду.
- **Комунікація та присутність в мережі:**
  - **Розвивайте свої комунікаційні навички:** здатність чітко та ефективно висловлювати свої думки є ключем для будівництва сильного бренду.
  - **Активності в мережі:** участь у професійних спільнотах, ведення блогу, участь у вебінарах - все це може підсилити вашу присутність в інтернеті.
- **Запитайте оточуючих:**
  - **Отримайте зворотний зв'язок від колег, друзів і родини:** інші можуть надати цінні відомості про те, як вас бачать ззовні.

Професійні співтовариства - це об'єднання фахівців та експертів в певній галузі або сфері діяльності з метою обміну знаннями, досвідом та співпраці.

- Забезпечення можливостей для професійного зростання та освіти.
- Розширення професійної мережі та знаходження нових можливостей.

# Просування у професійному співтоваристві

## Онлайн-профіль та портфоліо:

- **Ефективний онлайн-профіль:** спостерігайте за своїм інтернет-образом та дбайте про професійність вашого відображення.
- **Портфоліо (**  **):** створіть портфоліо, що відображає ваші найкращі роботи чи

## Професійні курси та сертифікації:

- **Професійні курси:** займайтеся постійним навчанням, проходите професійні курси та отримуйте сертифікати.
- **Професійні сертифікації:** отримання відомих сертифікатів може підняти вашу кваліфікацію та привернути увагу роботодавців.

## Співпраця та обмін досвідом:

- **Менторство та партнерство:** знаходьте менторів та співпрацюйте з колегами для обміну досвідом та знаннями.
- **Участь у професійних обговореннях:** беріть участь у форумах та обговореннях, де ви можете висловлювати свої думки та ділитися досвідом.

# Просування у професійному співтоваристві

## Участь у професійних заходах:

- **Конференції та семінари:** участь у подіях, пов'язаних із вашою галуззю, дозволяє вам розширити свої знання та знайомства.
- **Онлайн заходи:** зустрічі та онлайн-заходи надають вам можливість встановлювати контакти та обмінюватися досвідом.


## Активність в онлайн-спільнотах:

- **Профіль в LinkedIn:** оновлюйте свій профіль, додавайте до нього свої досягнення та приєднуйтесь до професійних груп.
- **Блогінг:** Публікуйте статті або блоги на теми, що цікавлять вас, та діліться ними в соціальних мережах.

## Волонтерство та лідерство:

- **Участь у проєктах:** беріть участь у великих та значущих проєктах, щоб відзначитися своїм внеском.
- **Волонтерство:** волонтерство в професійних організаціях чи громадських ініціативах підкреслить ваше зобов'язання та соціальну відповідальність.





**Ефективний самопродаж** - це вміння представити себе та свої навички так, щоб вразити та переконати потенційного роботодавця чи партнера в тому, що ви є ідеальним вибором для співпраці.

**"elevator pitch"** (іноді також "elevator speech"). Це коротка презентація, яку людина використовує для швидкого та ефективного представлення себе, свого проєкту чи ідеї.

\*Назва "elevator pitch" походить від ситуації, коли ви маєте обмежений час, наприклад, у ліфті, щоб зацікавити своїми пропозиціями чи враженнями. Така презентація має бути короткою, змістовною і захопливою.

# Ключові аспекти ефективного самопродажу

## Оптимізований профіль:

- Ваш  є вашою візитівкою у професійному світі. Оптимізуйте його, додаючи повну та актуальну інформацію про свій досвід, навички та досягнення.
- Особистий веб-сайт чи блог: створення власного веб-сайту або блогу може допомогти вам додатково продемонструвати свої навички та досвід.

## Коротка та запам'ятовувана презентація:

- Люди люблять історії: розповідайте про себе як про історію. Поясніть, як ви потрапили в обрану галузь, та як ваш досвід сприяє вашому розвитку.
- Ключові пункти: визначте основні пункти, які хочете висвітлити, вашу унікальність, навички, досягнення та цілі.

## Навички ефективного комунікування:

- Активне слухання: звертайте увагу на питання та коментарі, проявляйте інтерес до інших.
- Короткі та чіткі відповіді: навчіться формулювати свої думки чітко та лаконічно.

# Ключові аспекти ефективного самопродажу

## Доказові матеріали:

- Портфоліо та рекомендації: якщо можливо, представте свої найкращі роботи чи проекти, а також рекомендації колег чи клієнтів.
- Кількість та результати: додайте кількісні дані та результати до своїх досягнень для більшої переконливості.

## Інтерактивні підходи:

- Відео-презентації: створіть відео, в якому ви розповідаєте про себе та свої досягнення.
- Вебінари чи майстер-класи: проведення власних вебінарів чи майстер-класів покращить вашу експертність та видимість.

## Будуйте мережу контактів:

- Активна участь у мережах: будьте активними у професійних спільнотах та мережах.
- Взаємодія: залишайте коментарі, виражайте свою думку, долучайтеся до обговорень.

# Стратегії для кар'єрного зростання

***Будьте консистентними*** - регулярне оновлення профілів та активність у соціальних мережах для підтримки вашої видимості.

***Взаємодія зі спільнотою*** - коментування та обговорення тем, пов'язаних із вашою галуззю, що сприяє побудові мережі.

***Створення оригінального контенту*** - публікація ваших статей, інфографіків чи відеоматеріалів для підвищення вашої експертності.

# Можливості використання соціальних мереж

## **Мережеві можливості:**

- Контакти та знайомства: активно додавайте нові контакти і будуйте свою мережу. Це може відкрити двері до нових можливостей.

## **Пошук роботи та пропозицій:**

- Job Boards: слідкуйте за вакансіями в соціальних мережах. Привертайте увагу роботодавців.

## **Освіта та навчання:**

- Освітні курси та вебінари: Слідкуйте за можливостями навчання та професійного розвитку через соціальні мережі.

## **Співпраця та загальні ініціативи:**

- Співпраця з іншими компаніями: знаходьте спільні ініціативи та проєкти для співпраці з іншими компаніями чи фахівцями з вашої галузі.

## **Особисті рекомендації:**

- Референції та рекомендації: збирайте рекомендації від колег та партнерів, які можуть підтвердити ваші професійні якості.

Усім дякуємо за увагу!