

שיווק לי

שיווק בגוף ראשון

תוכנית שיווק לי – שיווק בגוף ראשון / המאמר

שיווק לי – שיווק בגוף ראשון הינה תכנית שיטתית המיועדת לשיפור התדמית האישית, כל אחד בעיני עצמו ובעיני החברה הסובבת אותו, באמצעות הדרכה פעילה ועבודה פרטנית המבוססת על תפיסות וכלים שיווקיים מתקדמים שפיתחנו עבור הלקוח

השיווק האישי זו אומנות המלמדת איך להרשים ולהתקדם. פגי קלאוס בספרה "אומנות השיווק העצמי" אומרת כי השיווק העצמי מתחיל בנו, הוא מבוסס על דימוי עצמי אישי ברור, על מיומנויות תקשורתיות ועל עד כמה אנו מסוגלים לתאר מה הופך אותנו למיוחדים ומעניינים בעיני אחרים. אנשים המודעים לסגולות השיווק האישי יודעים למכור את עצמם לעומת האחרים אשר מובכים כאשר צריכים לעשות זאת. ראוי ורצוי שכל אחד יהיה מודע ליכולותיו כמו גם פעריו. עבורו ועבור סביבתו: מי הוא, מה חזקותיו, מה יכולותיו במגוון מיומנויות שיווקיות רחב המשפיע על כל חייו. שיווק אישי נכון מאפשר הצגה עצמית אופטימלית, שיווק אישי. אלו כלים חשובים בקשר עם אנשים, כלים ויכולות שיסייעו היטב להתקדם ולהצליח. השיווק האישי מורכב מסגנון אישי ויכולות אישיות שבהם נעשה שימוש לעוצמה שיווקית-אישית המקדמת ומוכרת.

מהו הסגנון האישי? הוא כולל את ההופעה, דרך ההבעה, ההופעה החיצונית, היכולות התקשורתיות, כמו כן את הידע, תחומי העניין והמקצוע, הקשר החברתי. הסגנון האישי מהווה את המיוחדות של כל אחד מאיתנו, מיוחדות זו מאפשרת לבטא כישורים, יכולות, מיומנויות והתנהלות אישית ייחודית. מרכיבים כאלו ואחרים, קובעים מציגים ומציבים אותנו במקומות הרלבנטיים.

הסגנון האישי הוא חלק בלתי נפרד מהאדם, הוא "הולך" איתנו לכל מקום, הוא מהווה את כרטיס הביקור האישי שלנו. על כן חשיבות והרצון לקדם את

היכולות המרכיבות את הסגנון האישי.

לא פעם אנשים פועלים עפ"י מה שצריך ולא על-פי מה שרוצים ויכולים. אילו צי המקום והזמן עלולים לגרום להם להגיב מיידית ולא לחשוב או להפעיל כישוריהם ויכולתם כך שיתפסו נכון והולם יותר. אנשים רבים מודעים לדרך בה הם מביעים את עצמם ומשתמשים בסגנונם לשיווק ומכירה עצמית בכל תחומי חייהם, תחום הקריירה, תחום המשפחה, תחום החברה ואחרים. אנשים אלו יודעים מהם המקומות אליהם רוצים ולהישגים שאותם מגדירים כיעדיהם. הם מגיעים לסיטואציה, בשלים, מוכנים, רהוטים, לבושים בהתאם ומצליחים להעביר את המסר שלהם, הכי טוב שניתן.

בעזרת תוכנית **שיווק לי – שיווק בגוף ראשון** ילמדו הכישורים לעשות בהם שימוש כך ישכנעו את קהל היעד או האיש שעומד מולם במצב בו הם נמצאים, הכי טוב שניתן.

שיווק לי – שיווק בגוף ראשון תחשוף את המודעות למיומנויות הקיימות, זיהוי החלקים אותם יש להעצים ולחזק יקדם אותנו למימוש מטרות ויביא אותנו למיצוב אישי גבוה.

רבים אינם מודעים לכלי השיווק ולסגנונם העצמי, קיימים האנשים בעלי חוסר מודעות ליכולת השיווק ולסגנון עמו הם מגיעים. הם עלולים לשלם מחירים גבוהים וכבדים, בהיבט השיווק אלו אנשים "תקועים" באותו המקום : באותה עבודה, באותה חברה, באותה זוגיות, כי אינם רואים את האפשרות לעשות אחרת. סף השחיקה עולה, העייפות רבה, המוטיבציה ירודה וסך איכות החיים נפגמת.

שיווק לי – שיווק בגוף ראשון הינה תוכנית שמלמדת ומקנה, את היכולת להתכונן כראוי למצב אליו האדם יכנס על-ידי צורת דבור נכונה, עמידה ולבוש, יכולת להיות נוכח בקהל, יכולת שתמשוך אליך את תשומת הלב ולהיות במקום

הראוי, המקום אליו כיוון.

לכל אדם חשוב שהסגנון השיווקי שלו יראה יבוא לידי ביטוי, תוכנית **שיווק לי – שיווק בגוף ראשון** תלמד ותקנה את הסגנון הרלוונטי והנכון במינון ובעת הנכונה.

בתוכנית **שיווק לי – שיווק בגוף ראשון** מודגשות מספר מיומנויות:

מיומנויות תקשורתיות - תקשורת מילולית, תקשורת בלתי מילולית, טון דיבור, גוון

קול, רהיטות השפה, שפה נכונה, תקשורת בין אישית, 'שפת גוף' וקשר בין אישי.

מיומנויות התנהגותיות - הערכה עצמית, הקשבה, משוב, יציבה, הליכה, ואחרים.

מיומנויות מקצועיות - מיומנויות הנדרשות לתחום התפקוד המקצועי כמו, הרקע,

הכשרה מקצועית, הניסיון, היכולת להביא עצמך לתוך התפקיד או המישרה.

מיומנויות חיצוניות - הכוללות לבוש, צבעים, אביזרים, טיפוח, הופעה.

מיומנויות חברתיות – השתלבות בסביבה, קשר בין אישי, אחרים.

בכל אחת מהמיומנויות ישנה פעילות המושתתת על הרגלים ישנים, ניסיון קודם

התנהלות מוכרת. מודעות ורצון לשינוי ימנפו על-ידי כלי **שיווק לי – שיווק בגוף**

ראשון כל אחד למצב שיא ההצלחה.

בנוסף לאלו בתוכנית **שיווק לי – שיווק בגוף ראשון**, עוד כלים ודגשים הכל כדי

לספק מענה אישי-שיווקי ללקוח.

חשוב לציין כי יכולות השיווקיות ויכולותינו נימצאים איתנו כל הזמן ובכל מקום בו

אנו נמצאים, מכאן חשיבותו העצומה

לסכום, סגנון ויכולת אישי היא מרכיב מאד משמעותי בחיינו, הוא כרטיס הביקור

שלנו, כרטיס הכניסה למקומות אליהם אנו רוצים להגיע. ככל שנזהה את

מרכיביו, נשפר ונציב אותו, כך נוכל לשווק את עצמינו ולהגיע

למטרות אותן הצבנו לעצמנו תוך תחושת יכולת, של עצמה והצלחה.