



1. Tunne itsesi!

Kuka olet? Mitä sinulla jo on? Mihin tähtäät?

Koulutuksen ensimmäisessä osiossa määrität itsellesi selkeän kuvan osaamisesta, tavoitteista ja vahvuuksista, joilla toimit. Tämän jälkeen tiedät:

- vahvuudet, joiden tunnistaminen selkeyttää toimintamallisi.
- kokemus ja ammattitaito ja miten ne ovat asiakkaan/työnantajan tunnistettavissa.
- tunnistat itsestäsi taidot ja kyvyt, joihin ei ole tutkintotodistusta.
- tavoitteet, askelmerkit ja aikataulu niiden saavuttamiseksi.

Asenne omaa tekemistä kohtaan? Se luo pohjan luottamukselle ja osaamisen tunnistamiselle.

ASKEL 2. Määritä merkityksesi!

Minkä merkityksen sinä tuotat ja millaisen arvon annat työlläsi?

Tämä osio on askel kohti merkityksellistä työtä. Kuinka vahvasti viestisi menee perille, riippuu paljon siitä, että

- tiedät, ketä sinä työlläsi autat ja miten.
- minkä merkityksen asiakkaallesi tuotat.
- tiedät itse, mitä tunteita työlläsi asiakkaassa/työnantajassa herätät ja mikä on tunnetavoitteesi.
- antamasi arvo tunnistettavissa ja siitä on helppo kertoa eteenpäin.

Aivan ensimmäiseksi sinun on tiedettävä, mikä on työsi merkitys ja mikä arvo sillä on sinulle.

ASKEL 3. Tule julki!

Miten teet osaamisestasi julkista?

Onko viestisi yhtä vakuuttava liveinä kuin diginä? Miten viestiäsi luetaan kohtaamisissa? Kuinka astua esiin ja verkostoitua!

Osio pitää sisällään mm:

- miksi ennakkointi on tärkeä osa verkostoitumista.
- erilaiset yrityskulttuurit ja mitä se tarkoittaa sinun tavoille tehdä yhteistyötä.
- vastuu vaikutelmasta, uskottavuuden syöjät ja lisääjät.
- liike-elämän käytöstavat. Meillä ja muualla.

Viestisi on vahva vasta kun teet siitä itse julkisen!



ASKEL 4. Tiedä miten toimitat!

Kuinka toimitat oman osaamisesi asiakkaalle?

Toimitatko ammattitaitosi yhtä selkeästi asiakkaan/työnantajan käyttöön, kuten toimittaisit kapan perunoita?

Osiossa tarkastellaan konkretian kautta mm:

- mitä ja miten toimitat?
- milloin ja miten tuotteesi on saatavilla?
- missä asiakkaasi sijaitsevat?
- kuka on todellinen asiakkaasi?
- kuka auttaa sinua toimittamisessa?

Usein me keskitymme vain tähän, toimittamaan konkreettisesti tuote asiakkaan käyttöön. Työntekijöinä, yrittäjinä ja palveluntarjoajina uskomme vahvasti, että se määrittää meidät markkinoille.

Pelkkä kappi perunoita asiakkaan kädessä ei vielä luo asiakassuhdetta. Astu esiin ja tee vaikutus!

ASKEL 5. Jälkihoito!

Miten pysyt esillä ja näyt jatkossakin?

Olet astunut esille, toimittanut osaamisesi muiden tietoisuuteen ja verkostoitunut. Nyt on sinun vastuulla ylläpitää luotua suhdetta.

Osiossa rakennat itsellesi aikataulun ja toimintamallin, kuinka pysyt esillä ja näyt juuri oikeilla areenoilla. Määrität mm:

- miten jatkaa suhdetta ensi kohtaamisen jälkeen.
- mitä tarjota ja missä haluat näkyä.
- miten kehtaat kontaktoida juuri oikeita tahoja.
- kuinka tärkeää on palaute ja referenssit?
- miten paljon ja usein sinun kuuluu/haluat näkyä?

Astu esille ja pysy siellä. Valitse itse, kuinka ja miten sen haluat toteuttaa.