

Рекомендации для
нетворкинга или как
выстроить
самопрезентацию



Хорошая самопрезентация = «продажа» себя = продажа своих товаров и услуг

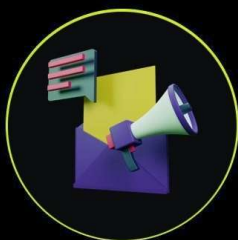
Самопрезентация —

это рассказ о себе секунд на 30, чтобы заинтересовать собеседника, и он сам захотел продолжить общение.



Самопрезентация нужна:

- на нетворкинге
- на выступлении
- в эфире
- в чате
- на диагностике
- при найме сотрудников



Как выстроить самопрезентацию?

Используй эту схему:

- 1 Кто я?
- 2 Чем я занимаюсь?
- 3 Ключевые цифры / кейсы / имена / регалии
- 4 Чем могу помочь (суть)
- 5 Я — человек (факты о тебе как о человеке)

Пример:

- 1 Меня зовут **Матвеев Александр**.
- 2 Помогаю экспертам создавать и системно масштабировать продукты с высоким чеком.
- 3 Я работал с Павлом Волей, Ляйсан Утяшевой, Катей Усмановой, Радиславом Гандапасом, GetCourse, Третьяковской галереей и другими известными проектами.
- 4 Могу помочь создать востребованный продукт, привлечь клиентов, научить продавать и выстроить систему.
- 5 Люблю адреналин, прыгал с парашютом, ходил по углям, стоял на гвоздях.

Как упростить свою речь?

Представь, что ты рассказываешь другу, чем занимаешься. А он говорит: **«Я не понимаю»**. И так несколько раз. В итоге ты говоришь: **«ля, ну короче» и выдаешь самую суть максимально простым языком»**.

Используй этот прием: когда в следующий

Revision #1

Created 11 July 2023 12:46:26 by Тимур

Updated 11 July 2023 12:52:50 by Тимур