



ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ WORKSHOP

PERSONAL BRANDING

Χτίστε το Προσωπικό & Επαγγελματικό σας Brand

Dimitra Zervaki
Find your Vantage Angle

**Dimitra Zervaki, EMBA, PMP, TTT
Business Coach, Project Manager, Adult Trainer**

<https://dimitrazervaki.com/>



Powered by



Περιεχόμενα

1. Εισαγωγή.....	2
1.1. Τι Σημαίνουν οι Όροι Brand & Branding.....	2
2. Διαμόρφωση Προσωπικού Brand.....	3
2.1 Ο Σπόρος, το Έδαφος και τα Ταλέντα	3
2.2. Η Καλλιέργεια του Εδάφους, οι Ρίζες, τα Πάθη & οι Αξίες.....	3
2.3. Το «Γιατί» σας.....	4
2.4. Το «Πως» σας.....	4
2.5. Το «Τι» - η Πρόταση Αξίας σας.....	5
3. Τα Επόμενα Βήματα: Marketing & Συνεχής Εξέλιξη.....	6

Πνευματικά Δικαιώματα

Δεν επιτρέπεται η αντιγραφή, αναπαραγωγή, αναδημοσίευση, μεταφόρτωση, αποστολή, μετάδοση, διανομή ή χρήση του περιεχομένου αυτών των σημειώσεων για τη δημιουργία παράγωγων έργων χωρίς την εκ των προτέρων έγγραφη συγκατάθεση της κα Δήμητρας Ζερβάκη.

1. Εισαγωγή

Η εποχή μας απαιτεί να είμαστε ευέλικτα, δημιουργικά και αποτελεσματικά speed junkies. Η ανάπτυξη και η εξέλιξη των δεξιοτήτων και ικανοτήτων μας όμως δεν φτάνει για να γίνουμε **ευέλικτοι και υπερ-αποτελεσματικοί** άνθρωποι που προσφέρουν αληθινή αξία στον κόσμο! Χρειάζεται να βρούμε το δικό μας vantage angle, να κατανοήσουμε ποιοι πραγματικά είμαστε, να βρούμε τι αγαπούμε να κάνουμε και τι είναι αυτό που κάνουμε καλύτερα, και να παρέχουμε μία **μοναδική πρόταση αξίας** στους ανθρώπους στους οποίους απευθυνόμαστε ώστε να συμβάλλουμε στη **θετική αλλαγή** που τόσο ανάγκη έχει η κοινωνία μας αλλά και ο πλανήτης που μας φιλοξενεί. Χρειάζεται να χτίσουμε **το προσωπικό & επαγγελματικό μας brand/μπράντα/όνομα**, να βρούμε το δικό μας **αποτύπωμα** και να το **προωθήσουμε αποτελεσματικά**, για να είμαστε σε θέση να υποστηρίξουμε δυναμικά τις ιδέες μας και τα προϊόντα/υπηρεσίες μας. Για να καταφέρουμε να ζούμε τη ζωή που θέλουμε ακολουθώντας το **πάθος** μας!

Το personal branding είναι σημαντικό επίσης και για τις επιχειρήσεις γιατί οι επιχειρήσεις δεν θα υπήρχαν αν δεν υπήρχαν οι άνθρωποι που τις ιδρύουν, αλλά φυσικά, και οι άνθρωποι που εργάζονται σε αυτές. Για να καταφέρει κάθε επιχείρηση να ξεχωρίσει, είτε πρόκειται για μικρές ατομικές επιχειρήσεις είτε για πολυεθνικές, θα πρέπει τα άτομα που την απαρτίζουν, ανεξάρτητα από τη θέση τους, να έχουν δουλέψει το επαγγελματικό τους brand. Το σύνολο των επί μέρους brands των ανθρώπων μιας επιχείρησης είναι αυτό που ουσιαστικά δημιουργεί και το “τελικό” brand της.

Γι’ αυτό λοιπόν, είτε είμαστε υπάλληλοι, είτε εξωτερικοί συνεργάτες, είτε έχουμε μία δική μας επιχείρηση, για να μπορέσουμε να διεκδικήσουμε μία θέση αλλά και να σταθούμε σε οποιαδήποτε θέση θα πρέπει να διαμορφώσουμε, να αναπτύξουμε, το brand μας.

1.1. Τι Σημαίνουν οι Όροι Brand & Branding

Ο όρος brand αναφέρεται στον τρόπο με τον οποίο αντιλαμβάνεται ένας άνθρωπος κάποιον άλλον άνθρωπο που έχει απέναντί του, ένα προϊόν ή μία υπηρεσία που του παρέχεται. Το τι νιώθει όταν ακούσει το όνομα, το brand-name, μιας εταιρείας ή ενός ατόμου, τι συνειρμούς κάνει, τι εικόνες του έρχονται στο μυαλό, τι σκέψεις. Σχετίζεται με την υπόσχεση που δίνει μία εταιρεία ή ένας άνθρωπος, μέσω των προϊόντων ή υπηρεσιών που παρέχει στον κόσμο, στους πελάτες, υπάρχοντες ή δυνητικούς.

Είναι αυτό το κάτι που κάνει triggering στο συναίσθημα και στο μυαλό των ανθρώπων. Σχετίζεται με τη δημιουργία της ταυτότητας μιας εταιρείας ή ενός ατόμου, ταυτότητας με την έννοια του ποιοι είμαστε, ποιοι θέλουμε να γίνουμε και πώς θέλουμε οι άλλοι να μας βλέπουν. Είναι αυτό που διαφοροποιεί μία εταιρεία ή έναν άνθρωπο από μία άλλη/άλλον. Είναι η αντίληψη, η εντύπωση που έχουν οι άνθρωποι για μία εταιρεία ή ένα άτομο και φυσικά για τα προϊόντα/υπηρεσίες που παράγει και προσφέρει.

Το να κάνεις branding (χρήση ως ρήμα) αφορά όλες εκείνες τις δράσεις οι οποίες δημιουργούν και ενδυναμώνουν ένα brand.

Τα οπτικοποιημένα χαρακτηριστικά ενός brand είναι τα:

- Brand-name και tagline

- Brand Identity: λογότυπο, περιεχόμενο, προωθητικό υλικό, χρώματα, γραμματοσειρές, γραφικά, φωτογραφίες, αισθητική, τόνος/γλώσσα.

2. Διαμόρφωση Προσωπικού Brand

2.1 Ο Σπόρος, το Έδαφος και τα Ταλέντα

Φανταστείτε ότι εσείς, έχοντας διαμορφώσει το τελικό σας brand είστε ένα δένδρο. Όμως για να φτάσετε σε εκείνο το πολυπόθητο σημείο, για να αναπτυχθεί και να δημιουργηθεί ένα εύρωστο δένδρο χρειάζεται καταρχήν ένας σπόρος.

Έτσι λοιπόν όταν ξεκινάει κανείς να ασχοληθεί με τη διαμόρφωση του brand του είναι σαν να μπαίνει στη θέση ενός σπόρου.

Εσείς είστε ο Σπόρος που θέλει να γίνει ένα εύρωστο δένδρο.

Όμως για να μπορέσει ένα σπόρος να φυτρώσει απαιτείται η ύπαρξη του κατάλληλου εδάφους. Το έδαφος αποτελεί το σταθερό μας υπόβαθρο. Κι αυτό το σταθερό μας υπόβαθρο είναι τα ταλέντα μας.

Και πώς μπορούμε να βρούμε τα ταλέντα μας; Παρατηρώντας τον εαυτό μας κάνοντας μία αναδρομή στο παρελθόν και καταγράφοντας εμπειρίες που θα μας μείνουν αξέχαστες. Εμπειρίες που όταν τις ζούσαμε ήμασταν στη ροή. Δεν καταλαβαίναμε πώς περνούσε ο χρόνος. Με βάση αυτή την καταγραφή μπορείτε να αναρωτηθείτε ποια ταλέντα σας χρησιμοποιούσατε σε κάθε μία εμπειρία σας. Με ποιους ανθρώπους σχετιζόσασταν και τι ιδιαίτερο είχαν οι καταστάσεις τις οποίες βιώνατε.

Οι Μεγάλες Στιγμές μας μας φανερώνουν τα Ταλέντα μας!

2.2. Η Καλλιέργεια του Εδάφους, οι Ρίζες, τα Πάθη & οι Αξίες

Για να αρχίσει ο σπόρος να φυτρώνει απαιτούνται οι κατάλληλες επεμβάσεις ώστε ο σπόρος να καταφέρει να πάρει ό,τι πολύτιμο έχει να του δώσει τόσο το έδαφος όσο και ο καλλιεργητής. Πότισμα και σκάλισμα του εδάφους είναι οι πιο βασικές επεμβάσεις. Έτσι θα αρχίσουν να βγαίνουν οι ρίζες.

Οι ρίζες στηρίζουν το φυτό και το θρέφουν. Το βοηθούν να αποκτήσει το σωστό σχήμα. Οι ρίζες είναι οι αξίες σας. Τα πάθη και οι αξίες σας είναι αυτές που σας στηρίζουν.

Και πώς μπορείτε να βρείτε τα πάθη και τις αξίες σας;

Για να βρείτε τα **πάθη** σας πάρτε χαρτί και μολύβι και καταγράψτε τι σας τραβάει το ενδιαφέρον ή την προσοχή. Τι επιθυμείτε περισσότερο στη ζωή σας. Στη συνέχεια κάντε μία λίστα με τα ενδιαφέροντά σας, με τα θεματικά αντικείμενα που θα σας έκαναν να διαβάσετε μέχρι και 200 βιβλία το χρόνο, με το τι θα μπορούσατε να κάνετε συνεχόμενα για 3 χρόνια χωρίς να πληρώνεστε, με το τι ψάχνετε στο Google και με το τι θα μπορούσατε να διδάξετε σε άλλους, καθώς και με τα δυνατά σας σημεία (δείτε ξανά τα ταλέντα σας). Δημιουργήστε 3 κύκλους με τίτλους «Πράγματα που με ενεργοποιούν πολύ», «Πράγματα που με ενεργοποιούν μέτρια» και «Πράγματα που με ενεργοποιούν ελάχιστα» και τοποθετήστε τα πάθη σας σε αυτούς τους κύκλους με βάση τις λίστες που έχετε ήδη στα χέρια σας από τις προηγούμενες καταγραφές. Αυτά που έχετε συμπεριλάβει στον πρώτο κύκλο είναι αυτά που σας παθιάζουν περισσότερο σε αυτή τη φάση της ζωής σας.

Για να βρείτε τις **αξίες** σας καταγράψτε τους ανθρώπους που θαυμάζετε και τους λόγους για τους οποίους τους θαυμάζετε. Από αυτήν την καταγραφή μπορείτε να ανακαλύψετε τι είναι σημαντικό για εσάς στη ζωή. Τι είναι αδιαπραγμάτευτο. Συνήθως οι άνθρωποι που έχουμε απέναντί μας καθώς και οι άνθρωποι τους οποίους θαυμάζουμε, μπορούν και μας καθρεφτίζουν κομμάτια του εαυτού μας.

Παραδείγματα αξιών είναι: ειλικρίνεια, εντιμότητα, γαλήνη, διορατικότητα, υγιεινός τρόπος ζωής κ.ά.

Όμως ακόμα και αν εφαρμόσουμε τις καταλληλότερες τεχνικές, αν το έδαφος δεν είναι κατάλληλο τότε ο σπόρος ακόμα και να φυτρώσει, ακόμα και να βγάλει ρίζες, αυτές δεν θα αναπτυχθούν σωστά. **Απαιτείται δηλαδή συνέργεια του εδάφους με το σπόρο ώστε να πάρουμε ένα εύρωστο φυτό τελικά.**

Αν λοιπόν τα ταλέντα σας συνεργαστούν άριστα με τα πάθη και τις αξίες σας τότε μπορείτε να δημιουργήσετε ένα δυνατό, ένα εύρωστο Brand.

2.3. Το «Γιατί» σας

Κάθε σπόρος φυτεύεται είτε με τεχνητό είτε με φυσικό τρόπο για κάποιο λόγο. Το δένδρο που θα προκύψει επιτελεί κάποιο σκοπό.

Έτσι κι εσείς λοιπόν! **Εφόσον είστε ο σπόρος που θέλετε να γίνετε ένα εύρωστο δένδρο, τότε σίγουρα έχετε κάποιο λόγο ύπαρξης. Γι' αυτό λοιπόν πρέπει να βρείτε το "Why" σας, το "Γιατί" σας.**

Και πώς μπορείτε να το βρείτε; Δεν είναι και τόσο εύκολο θα έλεγα. Ένα πρώτο αλλά σημαντικό βήμα προς την κατεύθυνση της ανακάλυψης του σκοπού της ζωής σας είναι να αναρωτηθείτε τι είναι αυτό που θα σας έκανε να θέλετε να ξυπνάτε κάθε πρωί νωρίς γεμάτοι ενέργεια. Δείτε ξανά τα ταλέντα σας, τα πάθη και τις αξίες σας και προσπαθήστε να συνενώσετε ό,τι γράψατε σχηματίζοντας μία φράση όπως: "Να εμπνέομαι και να εμπνέω τους ανθρώπους".

2.4. Το «Πως» σας

Το νερό, ο ήλιος και τα στοιχεία του εδάφους είναι όλα αυτά που γνωρίζουμε, οι γνώσεις μας αλλά και οι εμπειρίες μας. Είναι κι αυτά που πρέπει να μάθουμε και να βιώσουμε για να εξελιχθούμε.

Σ' αυτή τη φάση λοιπόν πρέπει να ενώσουμε τα dots μας. Γι' αυτό παίρνουμε ένα μεγάλο χαρτί και αρχίζουμε και γράφουμε με βάση την τυχαιότητα τα πτυχία και τις πιστοποιήσεις που έχουμε αποκτήσει, τις βιωματικές μας γνώσεις μέσα από την επαγγελματική αλλά και την προσωπική μας εμπειρία. Όπως τα έχουμε μπροστά μας προσπαθούμε να ενοποιήσουμε ό,τι ξέρουμε, ό,τι γνωρίζουμε καλά.

Στη συνέχεια παίρνουμε ένα άλλο φύλλο χαρτί και καταγράφουμε όλα όσα θέλουμε να κάνουμε στη ζωή μας, τις ανάγκες μας, τις επιθυμίες μας.

Συνδυάζοντας το τι έχουμε στα χέρια μας (τα ενωμένα dots μας) και τη λίστα των επιθυμιών μας μπορούμε να καταλήξουμε τελικά σε μία σειρά από προσωπικά sub-projects, υποέργα, τα οποία θα μας βοηθήσουν να εκφράσουμε το Why μας, θα μας βοηθήσουν να εκφράσουμε τις ιδέες μας. Κι αν θέλετε να ανακαλύψετε σε ποια πεδία χρειάζεστε βελτίωση δεν έχετε παρά να κατεβάσετε το δωρεάν EBook [«Το Ταξίδι της](#)

Ιδέας σας» όπου εκεί θα βρείτε 29 ερωτήσεις που θα σας βοηθήσουν να τεστάρете τις ικανότητές σας στη διαχείριση ιδέας. Θα σας βοηθήσει να βρείτε τα δυνατά και αδύνατα σημεία σας!

Όμως για να είναι εφικτή η υλοποίηση αυτών των υποέργων θα πρέπει να αναπτύξουμε κι ένα **Σχέδιο Δράσης**, το οποίο θα απαντάει στις ερωτήσεις:

Τι είναι αυτό που θέλουμε να επιτύχουμε;

- Πότε;
- Με ποιον;
- Πώς;

Αυτό το Σχέδιο Δράσης θα μας βοηθήσει να μην χάσουμε το δρόμο, την κατεύθυνση γιατί εμείς οι άνθρωποι είμαστε ικανοί να τα παρατήσουμε με την πρώτη δυσκολία ή να αλλάξουμε μονοπάτι αν υπάρχουν πολλοί περισπασμοί. Αυτό το Σχέδιο Δράσης λοιπόν μας κρατάει focused, εστιασμένους.

Προσοχή όμως! Δεν θα πρέπει να είμαστε και πάρα πολύ εστιασμένοι ώστε τελικά να τυφλωθούμε.

Το παραδοτέο αυτής της φάσης του project μας;

Μία **μικρή παράγραφος η οποία θα λέει τι κάνουμε, με τι ασχολούμαστε αλλά με βάση το «Πώς» το κάνουμε, χωρίς αναφορά στα soft & hard skills μας.**

π.χ.: *«Τα βασικά προσόντα της Δήμητρας προκύπτουν μέσα από την αλληλοσυσχέτιση των Περιβαλλοντικών Επιστημών, της Τεχνολογίας της Πληροφορίας και της Επικοινωνίας, της τέχνης της Διαχείρισης Έργων και Διοίκησης Επιχειρήσεων και της τέχνης του Branding και της Αφήγησης Ιστοριών τα οποία παρέχουν μία ενοποιημένη Πρόταση Αξίας σε οργανισμούς, επιχειρηματίες και ιδιώτες.»*

2.5. Το «Τι» - η Πρόταση Αξίας σας

Αυτή η παράγραφος όμως μιλάει για τα προσόντα μας, για τα εργαλεία που έχουμε στα χέρια μας για να υλοποιήσουμε το «Γιατί» μας.

Αυτό όμως που απαντάει στην ερώτηση: **«Τι κάνεις; Με τι ασχολείσαι;»** δεν είναι αυτή η παράγραφος.

Το **«Τι» μας είναι το προϊόν, υλικό ή άυλο (υπηρεσία), που προσφέρουμε στον κόσμο.** Τις περισσότερες φορές οι άνθρωποι στην προαναφερόμενη ερώτηση απαντούν ως εξής: *«Είμαι Γεωπόνος, Διαχειρίστρια Έργων, με μεταπτυχιακό στη Διοίκηση Επιχειρήσεων και τώρα εργάζομαι ως σύμβουλος.»*

Εμένα μία τέτοια απάντηση **δεν μου λέει απολύτως τίποτα!** Γιατί να συνεργαστώ με ένα άτομο που απαντάει μ' αυτόν τον τρόπο; Τι θα κερδίσω;

Γι' αυτό λοιπόν το **«Τι» μας θα πρέπει να το εκφράζουμε με τη μορφή μιας Πρότασης Αξίας.** Δηλαδή με έναν τρόπο που ο άνθρωπος που μας ρωτάει θα καταλάβει τα οφέλη που θα έχει αν δουλέψει μαζί μας.

π.χ.: *«Η Δήμητρα, λειτουργώντας ως General Manager & Business Coach, συμβουλεύει, εκπαιδεύει και μανατζάρει brands ώστε να βρουν το δικό τους VANTAGE ANGLE, τη δική*

τους ιδανική οπτική γωνία δράσης. Να ανακαλύψουν τα δυνατά τους σημεία, να επανενωθούν με τη Φύση και μέσω του INTEGRATION να δημιουργήσουν ένα αποτελεσματικό BUSINESS & PERSONAL MODUS OPERANDI!»

Μ' αυτόν τον τρόπο θα δώσω στον άνθρωπο που έχω απέναντί μου, είτε πρόκειται για κάποιον δυνητικό πελάτη μου, ή εργοδότη μου ή συνεργάτη μου, να κατανοήσει τι αξία μπορώ να του προσφέρω. Γιατί να επιλέξει εμένα κι όχι κάποιον άλλον που έχει ακριβώς τα ίδια hard skills με μένα.

Επίσης με μία Πρόταση Αξίας «προκαλείτε» τον άνθρωπο που έχετε απέναντί σας να ανοίξει κουβέντα μαζί σας. Να θέλει να μάθει περισσότερα για εσάς. Και τότε ναι! Μπορείτε να μιλήσετε για τα πτυχία σας, για τη δουλειά που κάνετε τώρα και για πολλά άλλα!

3. Τα Επόμενα Βήματα: Marketing & Συνεχής Εξέλιξη

Το branding του εαυτού μας είναι όπως είπαμε ένα project το οποίο έχει διάφορα υποέργα και δράσεις. Αφού λοιπόν δουλέψουμε κι καταλήξουμε ποιο είναι το «Γιατί-Πώς-Τι» μας θα πρέπει να **διαδώσουμε στον κόσμο ποιο είμαστε! Να κάνουμε δηλαδή το Idea Pitching, την παρουσίαση των Ιδεών μας (ιδέες είναι τα πάντα!)**

Και πώς μπορούμε να το κάνουμε αυτό; Υπάρχουν πολλές **τακτικές τις οποίες μας τις προσφέρει το marketing** έτσι ώστε να είμαστε αποτελεσματικοί στην προώθηση του εαυτού μας.

Μπορούμε να δημιουργήσουμε μία **προσωπική ιστοσελίδα ή ένα προσωπικό blog** μέσω του οποίου θα εκφράζουμε ποιο είμαστε. Μπορούμε μέσω **e-mails** και **newsletters** να προωθούμε τον εαυτό μας και όλα όσα μας εκφράζουν. Η παρουσία μας στα **Κοινωνικά Δίκτυα-Social Media** είναι must! Όμως κι εδώ θα πρέπει να είμαστε προσεκτικοί για το πώς πλασάρουμε τον εαυτό μας και τι εικόνα βγάζουμε προς τα έξω. Η ομπρέλα όλων όσων προαναφέρθηκαν και ο βασικός σκοπός είναι να δικτυωθούμε!

Η δικτύωση και οι συνέργειες είναι αυτές που θα μας βοηθήσουν να δείξουμε ποιο είμαστε και τι μπορούμε να προσφέρουμε στον κόσμο!

Με άλλα λόγια... **η βιοσυνεργατική σε όλα τα επίπεδα είναι το μέλλον!**

Επίσης δεν θα πρέπει να ξεχνάμε ότι για να είμαστε πάντα σχετική με την αγορά εργασίας αλλά και για να νιώθουμε πάντα καλά με ό,τι βιώνουμε στην καθημερινή μας ζωή, θα πρέπει να **εξελισσουμε το brand μας**. Θα πρέπει να γίνουμε λάτρεις της δια βίου μάθησης, να παρατηρούμε τον εαυτό μας, τα αδύναμα σημεία μας και να μαθαίνουμε συνεχώς, να αναπτυσσόμαστε. Θα πρέπει να εφαρμόζουμε τη δημιουργική περιέργεια και με ταχύτητα και ευελιξία και να καλλιεργούμε και τις ήπιες δεξιότητες και ικανότητές μας.

Τέλος, αυτό που πρέπει να βάλουμε καλά στο μυαλό μας και στην καρδιά μας είναι ότι...

Για να αναπτύξουμε ένα δυνατό επαγγελματικό και προσωπικό brand θα πρέπει να δουλέψουμε σκληρά, αλλά και με fun. Θα πρέπει να εμπιστευόμαστε τη διαίσθησή μας. Θα πρέπει να βρισκόμαστε σε μία αέναη φάση εξέλιξης. Γιατί μόνο έτσι μπορούμε να είμαστε πραγματικά αυθεντικοί και μοναδικοί!

Αν θέλετε μπορείτε να ακούσετε και μία συνέντευξη σε ραδιοφωνική εκπομπή η οποία αναφέρεται σε όλα τα βήματα για να χτίσετε ένα επιτυχημένο personal brand, πατώντας στο παρακάτω link:

[Πώς να Χτίσουμε το Self-Brand μας-Ραδιοφωνική Συζήτηση στο "#Giatioxi"](#)