1.

MOJE LINKED-IN STRATEGIE

**1. Moje profesní směřování**

- Jakou práci chci dělat a proč?

- Co dělám a chci v tom pokračovat i nadále? Proč?

- O čem je můj projekt?

- Co mě baví a naplňuje?

- Čím jsem druhým lidem prospěšný/prospěšná?

- Co bych dělal/a, kdybych měla zajištěný příjem na celý rok?

- V jaké práci, činnosti, vidím smysl, a proč?

**DEFINICE:**

**Chci dělat (dělám) tuto práci (tento projekt):**

**Protože …….**

**Moje profesní směřování, které chci na LinkedIn prezentovat, je:**

**2. Koho chci na LinkedIn oslovit a proč?**

- Kdo je můj cílový klient?

* Je to muž/žena?
* Kolik je mu/jí asi let?
* Jaké má vzdělání?
* V jaké je teď situaci?
* Co ho/ji zajímá?
* Jaké má otázky?
* Jaké řeší problémy?
* S čím potřebuje pomoci?
* Jak získává informace?
* Co a jak dělá na LinkedIn?

**DEFINICE:**

**Na LinkedIn chci oslovovat klienty …….**

**Protože ……**

**3. Jaký je můj cíl na LinkedIn?**

**DEFINICE:**

*Přepište si svoji definici do karty MŮJ CÍL. Kartu si umístěte na viditelné místo.*

2.

CO CHCI O SOBĚ DÁT VĚDĚT NA LINKEDIN

-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**A. Vaše hodnota:**

*Uvádějte ke každé odpovědi nejprve název pozice a zaměstnavatele, nebo název své firmy, projektu…, bude pro vás snazší v dalších krocích tyto informace použít.*

*Patří sem i vaše výsledky a zkušenosti, které jste získal/a v rámci stáží, brigád, dobrovolnické práce…*

*Pište i takové věci, které vám připadají malé, drobné bezvýznamné… Ony totiž právě takové nejsou… ☺*

1. Co jste vymyslel/a, vytvořila/a, změnil/a? Jaký to mělo výsledek? Mělo to nějaký finanční efekt? Výsledek, který se dá vyjádřit číslem, procentem? Napište ho. Jaký byl jiný, neměřitelný výsledek, dopad? Co se změnilo? Komu a jak jste tím pomohl/a – zlepšila/a život, usnadnil/a práci…? Jaký dopad to mělo na jeho (jejich), život, zdraví, spokojenost, práci, jejich výsledky (pokud je to možné, číslo, procento).

2. Jaký úkol, projekt jste dovedl/a ke zdárnému konci? Jaký byl váš konkrétní díl práce, co konkrétně jste vy dělal/a, ovlivnil/a, zařídil/a? Jaký byl jeho výsledek? Finanční přínos? Dopad? Co se změnilo? Jaké bylo jeho využití?

3. S čím jste KONKRÉTNĚ pomohl/a (pomáháte) kolegům, nadřízeným, lidem, které vedete, zákazníkům, obchodním partnerům? Jaký vliv to má na jejich práci, na jejich výsledky? Napište konkrétní aktivity, konkrétní výsledky

4. Co jste naučil/a své klienty, kolegy, nadřízené, lidi, které vedete? Jaký vliv to mělo na jejich práci, na jejich výsledky? Napište konkrétní aktivity, konkrétní výsledky

5. Co jste se naučil/a vy a používáte to v praxi? Studiem, od jiných lidí, zkušenostmi, z vlastních chyb? Jak svoje znalosti konkrétně uplatňujete v praxi - ve své práci, podnikání, obchodě…? Jaké to má výsledky, dopady?

6. Co na vás oceňují vaši klienti, kolegové, nadřízení, lidé, které vedete, obchodní partneři, zákazníci? Za co vás chválí, za co vám děkují? Jakou odměnu, pochvalu, ocenění jste dostal/a za co? Jakou soutěž jste vyhrál/a?

7. Byl/a jste povýšen/a? Dostal/a jste více důvěry a větší zodpovědnost? Proč? Co bylo důvodem, že jste dostal/a tu důvěru?

8. Vedete tým lidí, oddělení, svoji nebo cizí firmu? Jaký jste manažer? Jaký jste lídr? Jak a k čemu umíte svoje lidi vést a motivovat? Jaké mají díky tomu výsledky? Co se od vás naučili? Jak se to odrazilo v jejich výsledcích?

9. Za jaké cíle a plány zodpovídáte vy nebo váš tým? Jak se vám je daří plnit? Díky čemu? Co konkrétně pro jejich splnění děláte?

10. Jste prodejce, obchodník? Jaké jsou vaše prodejní výsledky? Díky čemu jich dosahujete, co konkrétně pro to děláte? Co v prodejním procesu se vám nejlépe daří? Jaké zajímavé klienty, zakázky jste získal/a? Jaký obrat tvoříte? O kolik procent narostl, roste…

11. Uveďte další výsledky, úspěch, dopady svojí práce.

**B. Švédský stůl**

Vezměte si teď do ruky zvýrazňovač a označte ve svých odpovědích všechno, co má nebo může mít souvislost s tím, JAKÝ CÍL NA LINKED-IN jste si definovali po předchozím workshopu.

Nemusí jít vždy o zkušenosti, které naprosto přesně odpovídají. Vyberte i ty, které jsou podobné, které mají něco společného.

**Teď jsme z vaší hodnoty vybrali to, co budete prezentovat ve vašem LinkedIn profilu a na čem budeme stavět vaše další aktivity na LinkedIn. V čem uvidí lidé váš přínos, profesionalitu a co vám pomůže budovat si značku a získávat si důvěru.**

**C. Vaše reklama**

Napište si reklamu na sebe (místo máte na následující straně sešitu). Musí být jasná, stručná a úderná. Nezapomeňte, že reklamy trvají jen pár vteřin…

Použijte to, co jste si vybrali „u švédského stolu“ svým zvýrazňovačem…

Prezentujte **na maximálně 5ti řádcích**, co umíte, co dokážete, v čem jste nejlepší! JAKÝM BUDETE PŘÍNOSEM!

Pište o sobě. První větu začněte například takto: „Já, Jana Bártíková, jsem průvodce na cestě k dobré práci.“ Vyjádřete v této větě profesní definici sebe sama v souladu s tím, jakou práci jste si definovali v přechozím kroku. Tahle věta o vás řekne, kdo profesně jste, jak se profesně cítíte…

Pak pokračujte tím, že zajímavě odprezentujete svůj přínos – představujte si, že člověku, který vás nezná.

Potom tuto reklamu nahlas a hrdě přečtěte někomu z rodiny, příteli…

Jaké to bylo? Jak jste se cítili? Reklamu si vyvěste na takové místo, kde ji uvidíte vždy, když budete pracovat na získávání dobré práce.

­­­­­­­­­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**MOJE REKLAMA**

****

**Datum:**

**Podpis:**

**TOHLE JE VAŠE HODNOTA!!! ☺**

**D. Moje profesní motto:**

**E. Co chci komunikovat svojí cílové skupině na LinkedIn? Jak chci být vnímán/a?**