A terrarium with various succulents and a white paper flower. The terrarium is made of clear glass with a copper-colored metal frame. Inside, there are several types of succulents, including a large white paper flower, a green succulent with small leaves, and a succulent with thick, rounded leaves. The background is a light blue and white pattern.

Cum îți construiești brandul personal în 10 Pași

GHID GRATUIT

OK...Deci vrei un brand personal!

Te felicit pentru inițiativă și deja deschid sticla de șampanie pentru reușita ta.

De ce o fac?

Fiindcă te cunosc. Știu că odată ce îți intră o idee în cap, nu te lași până nu o vezi împlinită. Mai știu că iubești ceea ce faci, că ești un profesionist valoros și că vrei să ajuți. Nu în ultimul rând, știu că ai crescut suficient personal și profesional și că a sosit momentul să dai și altora din ceea ce știi.

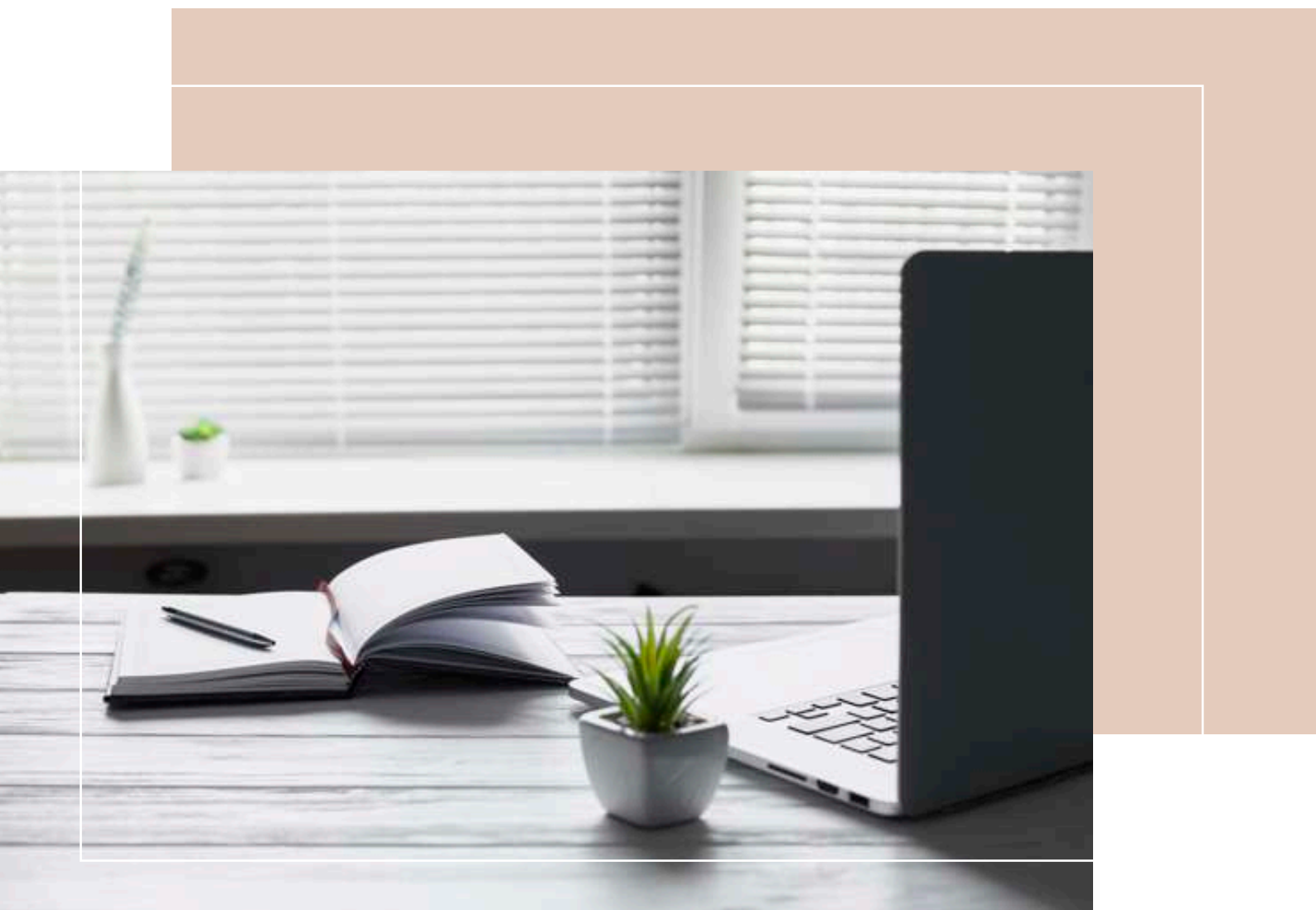
E timpul să devii un brand!



În acest Ghid gratuit te voi învăța Care sunt primii 10 Pași în construcția unui brand personal.

Însă înainte să începem, aș vrea să îți mai spun ceva...

De pe tușă, orice meci pare greu. Odată ce intri în arenă, lucrurile devin mai ușoare. Te raportezi altfel la ce se întâmplă pe teren. Descoperi coechipieri. Îți adaptezi viteza. Practici, devii mai bun. Îți crești rezistența. Realizezi care îți sunt punctele forte și unde mai ai de lucrat. Ceri și primești ajutor.





Totul este greu până începi. Iar brandingul personal respectă această regulă. Citește acest Ghid pe pași, aprofundează informația, apoi *acționează*. Intră în arenă. Pune în aplicare pașii, sigur și încet.

Călătoria de unde ești acum până la brandul tău va fi fantastică!

Sunt onorată să începă aici, cu mine.

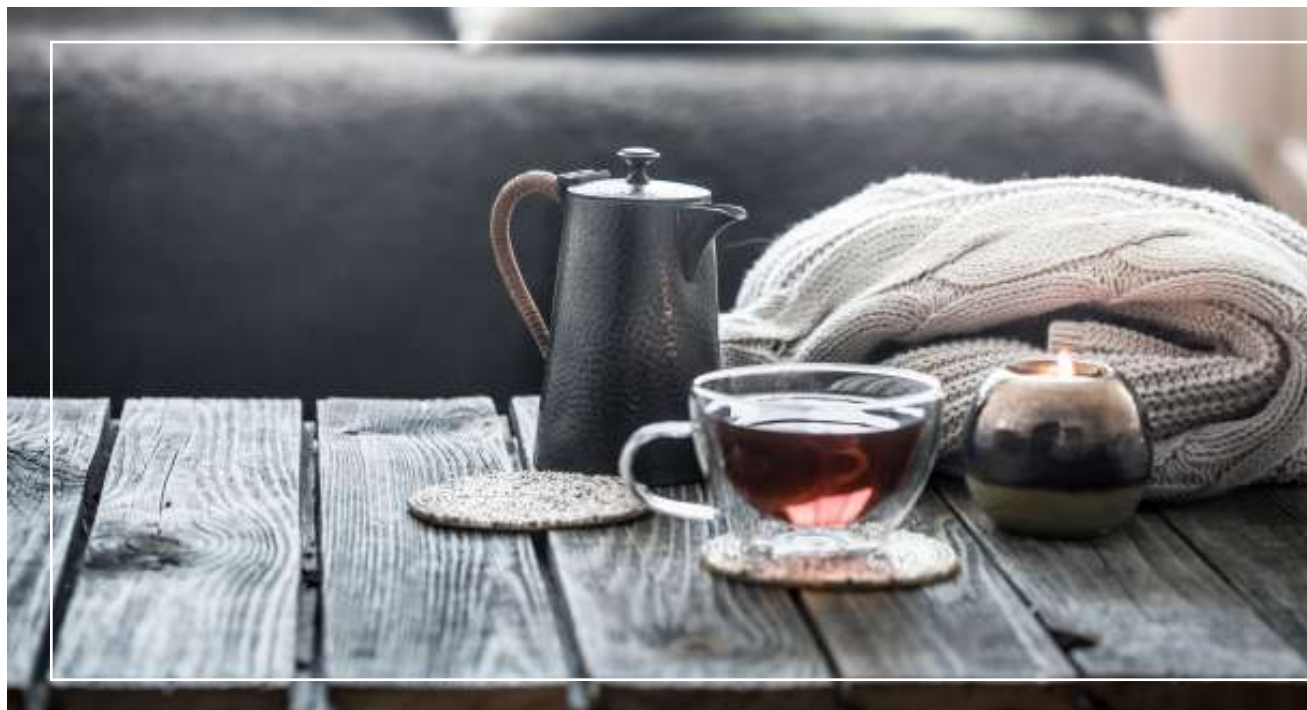
Îți mulțumesc pentru această oportunitate!

Acum...ești gata?

Să începem!

10 PAȘI

SĂ ÎNCEPI BRANDUL PERSONAL (MAI ALES CÂND NU ȘTII DE UNDE SĂ ÎNCEPI!)



Pasul 1

Înțelege corect termenul „brand personal”

Există multe definiții pe piață și destulă confuzie pe subiect, așa că dacă nu îți este clar ce e un brand personal, te înțeleg. Așa cum îl construiesc eu pe al meu și îi învăț pe clienții mei să o facă, Brandul Personal înseamnă **Brand de profesionist**.

A-ți construi brand personal înseamnă a te **profila ca expert sau specialist pe piață**. Brand personal e sinonim cu a-i educa pe oameni despre cine ești, ce faci și ce valoare are ceea ce faci **ca profesionist**.

Pasul 2

Întrebarea-cheie pe care să ți-o adresezi

Când ești la începutul construcției brandului personal și nu știi ce să faci mai întâi, respiră adânc și întreabă-te „**Cum sunt eu soluția la problema cuiva?**” Fii creativ și realist și nu fi deloc modest. E o întrebare puternică și îți poate da bătaie de cap să răspunzi.

E ok! Nu te grăbi, ia-ți timp să dai răspunsul. Uneori ne este greu să vedem limpede, și atunci e bine să apelăm la clienți, colegi, furnizori, manageri, prieteni și familie să ne spună Cum cred ei că suntem noi soluția la problema cuiva? (se numește feedback)

Pasul 3

Verifică dacă ai ce îți trebuie ca să devii brand personal

Ca să știi dacă ai „stofă” de brand personal, e bine să știi din ce se compune unul. Un brand personal este compus din

- 1) valori personale,
- 2) expertiză profesională,
- 3) hobby-uri și pasiuni,
- 4) motivația personală.

Cu siguranță există niște valori după care îți trăiești viața, întipărite încă din copilărie sau ulterior, în viața ta de adult. Ai o experiență profesională vastă. În timpul liber faci lucruri din pasiune. Iar motivația personală este motorul care te propulsează să faci ceea ce faci.

Felicitări! Ai tot ceea ce îți trebuie să devii un brand personal.

Pasul 4

Clarifică de ce vrei brand personal

Motivația personală joacă un rol important în branding personal. În cuvintele lui Simon Sinek, e esențial să le spui oamenilor ce te motivează, fiindcă „Oamenii cumpără de ce faci ceva, nu ceea ce faci.”

Noile generații de consumatori vor să înțeleagă de ce brandurile lor preferate fac o acțiune și nu alta. Atunci când îți cunoști motivația, șansele ca alți oameni să devină „adeptii” și susținătorii tăi nr. 1 sunt foarte mari.



Ca să primești claritate, răspunde la întrebarea „**Ce mă face să mă dau jos din pat și să fac munca pe care o fac zi de zi?**”

PS: Să răspunzi „banii” sau „faima” nu sunt opțiuni acceptabile. Bani de dragul banilor și brand personal de dragul brandului personal nu există. Motivația ta trebuie să fie formulată astfel „vreau să ajut”, „vreau să contribuie”, „vreau să sprijin”, „vreau să îmbunătățesc” viața cuiva.

Pasul 5

Stabilește-ți cele 3 obiective de brand personal

Mulți profesioniști au stofă de brand personal, însă nu știu ce să facă cu tot ceea ce știu...În Pasul 4 ți-ai definit motivația personală. Acum e cazul să stabilești **scopurile precise** pentru care faci ceea ce faci.

Orice brand personal are 3 obiective majore:

- 1) **Impact:** să ajuți cât mai mulți oameni,
- 2) **Influență:** să te poziționezi ca lider de opinie în industria ta),
- 3) **Clienți:** la ei sunt banii tăi, ei te plătesc să faci ceea ce faci profesional.



Pasul 6

Asigură-te că ai mindsetul corect

Mindsetul este povestea despre noi și lume pe care o spunem creierului nostru. Ca să poți construi brand personal, ai nevoie de un **mindset pozitiv**, orientat către **progres și învățare constantă**.

Dacă obișnuiești să îți spui că nu ești de ajuns, nu știi, nu poți, nu ai cum să reușești, e greu, e dificil...Cum crezi că vor veni clienții să îți dea bani să lucreze cu tine?

Înainte de a-i determina pe clienți să îți dea încrederea lor, asigură-te că TU ai încredere în tine!

Diminuează-ți Ego-ul

Ego-ul este **cel mai mare dușman** al brandului personal. E vocea aceea critică interioară care îți spune „nu merită”, „nu îți bate capul”, „nu te cobori tu la nivelul...” De obicei, ego-ul este cel care exagerează inutil lucrurile („ce fac greșit de nu am 10.000 followers pe Instagram?”) și strică relațiile interumane.

Din păcate, este și vocea care spune că **suntem mai grozavi decât suntem în realitate.**



Ego-ul ne urcă singur pe un pedestal, dar oamenii nu vor să facă afaceri cu statui sau semizeii. Oamenii vor să facă afaceri cu oamenii!

Cu cât ego-ul este mai mare, cu atât profesionistul din tine e diminuat. Iar în branding personal să știi că **vinzi cu latura ta profesională!**

În niciun caz nu vinzi cu ego-ul tău.

Decide cât (te) vei expune

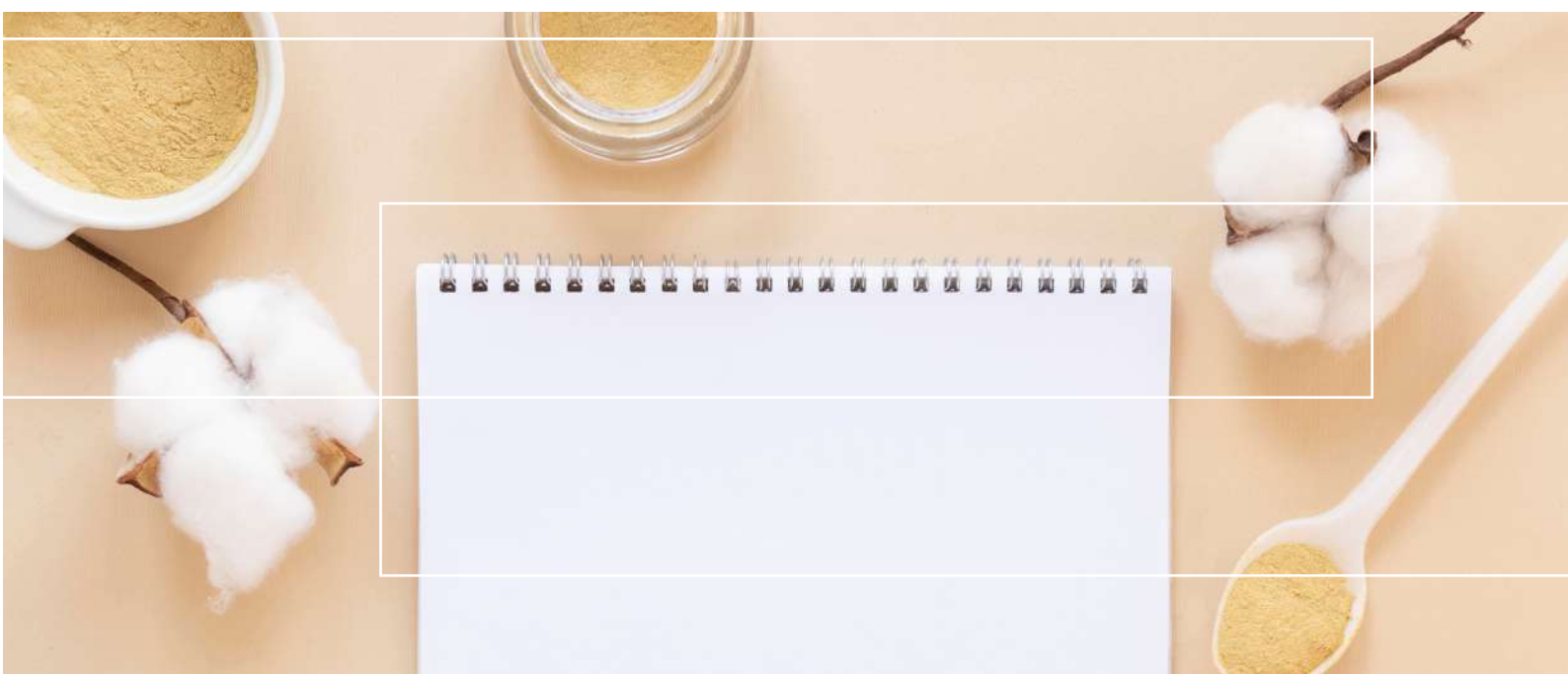
Așa cum precizează chiar sintagma „brand personal”, e **mult personal** în branding personal.

Cu alte cuvinte, fii conștient că vei vorbi despre tine și te vei expune nu doar profesional, ci și privat. Dacă nu dorești să faci asta, e ceva ce mereu respect și pot să înțeleg.

Însă tu la rândul tău ai nevoie să înțelegi că un brand personal bine construit înseamnă să fii cât mai **deschis și autentic** cu audiența ta!

Oamenii care lucrează cu tine vor vrea să știe unde călătorești, cum gândești, cine îți sunt prietenii, cum arată biroul tău. Nu fiindcă e ceva în neregulă cu ei, ci pentru că așa se construiește sentimentul de familiaritate cu tine și brandul tău.

În baza **familiarității** cu alți oameni tu vei vinde.



Pasul 9

Asigură-te că ai cele două ingrediente cheie fără de care nu poți construi brand personal

Brand personal se poate face și la 15 ani (hello, Greta Thunberg) și dacă ai trăit în 1700 (Benjamin Franklin este unul dintre cele mai cunoscute branduri personale masculine din toate timpurile).

Istoria ne arată că este loc sub soare pentru toată lumea, atâta timp cât sunt îndeplinite două condiții esențiale de branding personal: **Autenticitate și Vulnerabilitate**.

Autenticitatea înseamnă să fii **TU exact așa cum ești** și să îți construiești **TIE** brand personal nu al unui alter ego, adică al cuiva pe care nu îl cunoști. Vulnerabilitatea înseamnă să accepți că mai ai de învățat, că nu ești atotștiutor sau deținătorul adevărului suprem.

A fi vulnerabil e un act de mare curaj și presupune să îi poți spune unui client „greșeala mea”, „îmi cer scuze” sau „îmi pare rău”.

Fără Autenticitate și Vulnerabilitate *nu* poți avea brand personal.

Ai răbdare (dar nu aștepta zece ani să începi)

Un brand personal nu se construiește peste noapte, așa cum nici Roma nu s-a construit într-o zi (de fapt, Roma e încă în construcție...astăzi a fost a milioana și ceva zi de când se construiește.)

Dacă vrei brand personal, te îmbarci în cea mai fabuloasă și lungă călătorie a vieții tale: **călătoria spre autocunoaștere**. O călătorie pe care o începi acum și mergi tot restul vieții.

Odată ce te apuci să îți construiești brandul personal, vei continua pe acest drum tot restul carierei tale. Ca să te poți bucura de parcurs, nu grăbi lucrurile. În același timp, nu aștepta zece ani să începi.

De multe ori așteptarea înseamnă procrastinare, iar procrastinarea este perfecțiunea deghezată.

Nimeni nu e perfect pe lume și nicio acțiune nu e perfectă.



Poți doar încerca să tinzi spre perfecțiune prin acțiunile tale zilnice, spre o versiune și mai bună a ta (chiar Benjamin Franklin a spus-o) ca om și profesionist.

Acum că știi care sunt primii **10 Pași necesari** ca să ai **brand personal**, următorul lucru pe care trebuie să îl faci e să acționezi.

Doar acțiunea aduce rezultate.

ÎNCEPE ACUM!

Iar dacă ai nevoie de inspirație, postez aproape zilnic tips & tricks de coaching și branding personal pe [Facebook](#), [Instagram](#) și [LinkedIn](#).

Hai să fim prieteni. Mi-ar plăcea să te cunosc!

