

SELF TALENT SCOUT

Scoprirsi per farsi scoprire - diventare promotori di sé stessi

IL PROGRAMMA:

1. Self marketing - analisi preliminare

- a) Moda o strumento efficace?
 - panoramica sulle modalità di presentazione del self marketing
 - reali e utili contenuti o manipolatorio argomento per vendere formazione?
- b) Limiti e criticità
 - vendersi versus farsi apprezzare
 - rischi di ricadute negative nella fase successiva
- c) Criteri
 - persuasione versus manipolazione
 - consapevolezza della propria potenzialità di fornire valore
 - rispetto della propria personalità
 - selfie senza Photoshop
- d) Dal marketing al brand personale

2. Dai fattori alle abilità

- a) La mappa
 - hard skill, soft skill
- b) L'incidenza ponderale
 - nell'ottica personale, nell'ottica dello scenario, bilanciamento

3. Selfie

- a) La strategia
 - come sono, come voglio sembrare, come vorrei essere
- b) Autoconsapevolezza
 - guardarsi dall'esterno
 - i propri fabbisogni
 - i problemi nascosti
- c) Autovalutazione

- perché l'autovalutazione
- misurazione: hard skill e soft skill
- confronto
- utilizzo dei risultati: scelta delle azioni da intraprendere

4. Ciak - si gira

d) Comunicazione

- presentazione: scritta, verbale
- relazione: atteggiamento, lettura dei segnali
- modalità: fase preparatoria, fase esecutiva

e) Aspetti "negoziali"

- esposizione dei propri contenuti = cosa "vendo"
- coincidenza di interessi = conviene a te e conviene a me