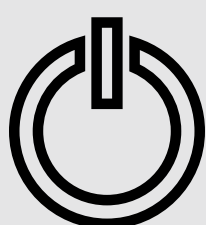


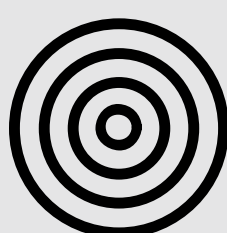
PERSONAL BRANDING

L'imprenditore #onstage!



1 POTERE DI DISTINZIONE

Si parte dall'identificazione del potere di distinzione. Quali sono i punti di forza? quali le caratteristiche principali? Quali i punti di miglioramento?.



2 FOCUS SUL TARGET

Si identifica il target principale al quale ci si vuole rivolgere. Come voglio essere percepito? Voglio raggiungere autorevolezza nell'ambito di ... e grazie all'esperienza maturata in ...



3 REPUTATION

Obiettivo principale costruire la reputazione per quel determinato target. E ampliare in cerchi concentrici allargando i target.



4 GENERARE POSITIVITÀ

Tutto deve essere finalizzato a generare positività. Sono affidabile e smart, conosco il mercato, e deve essere un piacere fare affari con me..



5 CREARE RELAZIONI

E' importante generare e mantenere relazioni basate sulla fiducia. Costruire reti solide anche attraverso l'uso dei social network.



6 CONSAPEVOLEZZA

Il tutto con grande attenzione all'autodeterminazione, a valorizzare i punti di forza e a promuovere aree di miglioramento.