



كيف تجعل نفسك علامة تجارية

إعداد
شركة الخبرات الذكية
للتعليم والتدريب

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

دليل البرنامج

اسم البرنامج:

كيف تجعل من نفسك علامة تجارية مميزة؟

الهدف العام للبرنامج:

تدريب المشاركين على تسويق ذواتهم ومهاراتهم وإمكانياتهم بشكل مميز

الأهداف التفصيلية:

في نهاية البرنامج يتوقع من المشارك أن يكون قادراً على:

١. التعرف على مفهوم تسويق الذات وبناء العلامة التجارية الشخصية وأهمية ذلك.
٢. إدراك خطوات بناء العلامة التجارية الشخصية.
٣. الوعي بأهمية بناء قيمة وعلامة تجارية شخصية حقيقة لذاته.
٤. ممارسة مهارات وآليات تسويق ذاته وبناء العلامة التجارية الشخصية.
٥. تطبيق مهارات المقابلة الشخصية كجزء من تسويق ذاته.



المستهدف من البرنامج:

شباب المرحلة الجامعية – مسار قيادة السوق

مدة البرنامج:

٣ ساعات تدريبية.



دليل البرنامج

ملحوظات	موضوع الجلسة	الزمن	الجلسات
	استهلال وتمهيد	٧٠ د	الأولى
	مفهوم وأهمية تسويق الذات		
	خطوات بناء العلامة التجارية		
	٢٠ د	راحة	
	مهارات وآليات تسويق ذاتك وعلامتك	٨٠ د	الثانية
	مهارات وآليات تسويق ذاتك وعلامتك		
	المقابلة الشخصية		



الأنشطة والاستراتيجيات المستخدمة فالبرنامج:

التدريبي العديد من استراتيجيات التدريب النشط سواء من خلال أنشطة الحقيبة أو من خلال آلية تقديم وإدارة عمليات التدريب في البرنامج ومن أبرز هذه الإستراتيجيات ما يلي:

١. العصف الذهني.
٢. ورش العمل.
٣. التمارين.
٤. الأفلام التدريبية.
٥. الصور.
٦. النقاش.
٧. المحاضرة المعدلة

الوسائل والمواد التدريبية المستخدمة في البرنامج:

البرنامج يمكن أن ينفذ بأكثر من طريقة وأسلوب وبالتالي تتغير المواد والوسائل حسب الأسلوب والطريقة المستخدمة ومن أهم هذه الوسائل ما يلي:

١. جهاز الحاسب.
٢. جهاز العرض (داتاشو).
٣. السبورة الورقية.
٤. أقلام خط عريضة وكبيرة ملونة. (أربعة ألوان)
٥. بطاقات بحجم الكف بيضاء.



إرشادات المشارك

أخي المشارك:

حتى تحقق تعلم سريع ومفيد يمكنك الاستفادة من الأفكار العملية التالية:

١. المقدمة في البرنامج التدريبي مترابطة ويسند بعضها بعضاً، فحضور كامل البرنامج أمر هام، وعند العذر فينبغي السؤال عما فات.
٢. اكتب ما يمر بك من تعليقات وأفكار .. فالذاكرة تخون، وقد تدور نقاشات ثرية بين المشاركين لم تكتب في المادة العلمية للبرنامج ينبغي أن لا تفوت عليك! كما أن كتابتك تسهم في ترسيخ وتثبيت المعلومة.
٣. لديك خبرات عديدة فشارك مجموعتك بها في الورش والحوارات وأدلي بما لديك فقد يضيف عليه زملاؤك وقد يصوبونه.
٤. اسأل عما لا تعلمه: واطلب من المدرب زيادة توضيح ما لم تفهمه أو مزيداً من الأمثلة لتتجلى لك الفكرة وكيفية تنفيذها على أرض الواقع.
٥. أنصت باهتمام لما يدور في قاعة التدريب من شرح المدرب ومداخلات المتدربين.
٦. اختر مكان الجلوس المناسب الذي يسهل عليك المشاركة والتفاعل والسؤال.
٧. بعد انتهاء البرنامج لخص أبرز النقاط في البرنامج على شكل خريطة ذهنية أو بجدول تبسط الفكرة وتختصرها وأحفظها في ملفات ليسهل الرجوع لها.
٨. ابدأ بممارسة المهارة فور تعلمها فمجرد معرفتها لا يكفي لاكتساب المهارة لابد من التطبيق العملي.
٩. على نقل ما تعلمته إلى الآخرين لتسهم في تثبيت ما تعلمته.
١٠. قيّم البرنامج التدريبي في بطاقات التقييم بدقة ليسهل تعديل الحقيبة بما يلزم لتحقيق النفع.



الجلسة الأولى

مفهوم تسويق الذات وبناء العلامة التجارية

خطوات بناء العلامة التجارية الشخصية

« التعرف على مفهوم تسويق الذات وبناء العلامة التجارية الشخصية وأهمية ذلك.

« إدراك خطوات بناء العلامة التجارية الشخصية.

« الوعي بأهمية بناء قيمة وعلامة تجارية شخصية حقيقية لذاته.



أهداف الجلسة



نشاط: مفهوم تسويق الذات وبناء العلامة التجارية الشخصية

حلقة نقاش



١٥د



جماعي



نشاط (١/١)



المطلوب



تأمل في العلامات التجارية التالية للشركات ..

ثم تحاور مع المشاركين والمدرّب حول الأسئلة التالية:

« ما معنى علامة تجارية؟

« ماذا يستفيد أصحاب هذه العلامات التجارية منها؟

« كيف تؤثر عليك أنت كمستهلك هذه العلامات

التجارية؟

« ما معنى ان يكون لي كشخص علامة تجارية أسوق بها

لنفسي؟



مفهوم تسويق الذات وبناء العلامة التجارية الشخصية وأهمية ذلك

مفهوم تسويق الذات وبناء علامتك التجارية الشخصية

تسويق الذات ببساطة هو فن تقديم النفس للآخرين بطريقة بسيطة ومباشرة ولبقة بعيداً عن الكبر؛ وذلك لإظهار قدراتك، ومهارتك، وإبداعاتك، ومواهبك .. والخدمات والمنتجات التي تتقنها وتقدمها .. بحيث توصلك لتحقيق اهدافك.

وهذا تطلب منه طرح أسئلة معينة على نفسك: من أنا؟ وماذا أعرف عن نفسي؟ وما هي إنجازاتي وطموحاتي؟ وكيف استثمر إيجابياتي؟ ... الخ، ثم بعد ذلك تنطلق من حاضرك لصناعة مستقبلك الواعد المشرق بإذن الله.

نشرت مجلة «هارفارد بيزنس ريفيو» عام ٨٩٩١م؛ مقالاً بعنوان: «فجر اقتصاد الموظف الإلكتروني الحر»؛ خلاصته: أن تصور العمل في الحقبة الماضية كان قائماً على الحصول على وظيفة دائمة وتأمين راتب شهري باعتباره قمة الأمان الوظيفي.

أما التصور الجديد في عصر الاقتصاد الذكي فسوف يفرض على كل شخص ما يلي:

١. أن يتصرف على أنه موظف حر أو مشروع قائم بذاته، حتى أولئك الموظفين الدائمين الذين يحصلون على رواتب شهرية منتظمة.

٢. أن يضيف قيمة حقيقية للعمل وإلا سيتم استبداله فوراً.

٣. أن يعتمد على مهاراته وقدراته التي يجب تطويرها بانتظام.

٤. سيتم تقييم كل شخص بناء على إنجازاته ومشروعاته التي أتمها بنجاح.

باختصار؛ على كل إنسان أن يعتبر نفسه من الآن فصاعداً مؤسسة قائمة بذاتها، يعمل بها فريق عمل متكامل يضم شخصاً واحداً؛ هو: «نفسه».



أهمية تسويق ذاتك وبناء العلامة التجارية الشخصية:

سعيك لبناء علامة تجارية شخصية خاصة بك مهم لعد أمور منها:

- ١ . يساعدك تسويقك لذاتك بشكل جيد على تقريبك مما تريد وتسعى إليه.
- ٢ . يقرب الفرص والخيارات لك أكثر من غيرك بتوفيق الله.
- ٣ . يساعدك على التحديد والتركيز أكثر.
- ٤ . يبني لك شبكة علاقات مهنية وتخصصية واسعة.
- ٥ . يجعلك أكثر مسؤولية عن نفسك ونموها وتقدمها.
- ٦ . يزيد من فرص استقلال واستغنائك على الآخرين.
- ٧ . يفتح لك أبواباً من الرزق والمال لم تكن تتوقعها.



نشاط: خطوات بناء العلامة التجارية الشخصية

عصف ذهني + ورشة عمل



٥٠ د



جماعي



نشاط (١/٢)



المطلوب



يقوم المشاركون بعصف ذهني حول السؤال التالي:

- « ما الذي ينبغي أن أفعله لبناء علامة تجارية شخصية؟ »
- « يحدد المشاركون بعد ذلك أهم عشر خطوات لبناء العلامة التجارية.
- « ثم يرتبون هذه الخطوات بالترتيب.
- « يقسم المدرب المشاركين إلى مجموعات ويطلب منهم مقارنة ما تم التوصل إليه في العصف الذهني من خطوات مع ما هو موجود في الحقيقة.
- « ثم كتابة قائمة نهائية بخلاصة هذه الخطوات بدون تكرار.
- « يعرض الجميع ما توصلوا إليه.



خطوات بناء علامة تجارية شخصية

سنحاول من خلال هذا العنصر أن نبرز بعض الخطوات العملية التي تساهم في صناعة علامتك التجارية التي هي (أنت) والتي تعتبر مؤسسة خدمات قائمة بذاتها، سواء كنت تعمل لحسابك الشخصي، أو لحساب جهة أخرى، ومن أبرز الخطوات المساعدة على ذلك:

١. أنت مسئول عن ذاتك:

الشعور بالمسئولية هو الوقود الذي يحركك نحو هدفك، فالمسئولية الشخصية هي عنصر لا غنى عنه من أجل تقدير الذات الإيجابي والاعتماد على النفس؛ ولكنه يحتاج منك إلى بذل الأسباب والتوفيق دائماً وأبداً بيد الله عز وجل.

لقد ولى عصر مسؤولية المديرين والمعلمين فأنت مسئول عن ذاتك في صناعة علامتك التجارية المميزة.

٢. اعرف من أنت أولاً:

هناك العديد من السبل والطرق التي يمكن ممارستها للوصول إلى وعي أفضل بالذات، يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

• تحديد جوانب القوة والضعف.

أ- نقاط القوة هي الأمور المتوافرة لديك الآن والتي تجيدها وتستمتع بعملها وتعتقد أن لها أثراً كبيراً فيما حققته أو قد تحققه في حياتك من نجاحات، وهي غالباً ما تتبع من خلفيتك التعليمية وخبراتك العملية وعلاقاتك الاجتماعية وسماتك الشخصية وعاداتك في الحياة.

ب - أما نقاط الضعف فهي الأشياء التي لا تجيدها ولا تستمتع بعملها.

وتعتقد أنها ثقيلة على النفس ولها أثر كبير في فشلك وإخفاقك في الماضي والمستقبل، وترى أنها تسبب لك الكثير من الحرج والإزعاج.



الناجحون في الحياة يعرفون الكثير عن خصائصهم الذاتية، ويعرفون الفرص المواتية لتلك الخصائص، فيوائمون بينها .

٣. انفتح على التجارب والخبرات :

فمن خلال التجارب المتنوعة والشخصيات الناضجة والبيئات والمحاضن الواعية والمؤسسات المتخصصة يكشف الإنسان علامته التجارية وموقعه بين الناس بالمقارنة والمحاولة والمحاكاة والتجربة ... الخ، ويستفيد غداً من هذه التجارب في تسويق ذاته .

٤. ابحث عن نقطة تميز محددة:

ينصب اهتمام الاقتصاد اليوم على التفوق، فإذا لم يكن هناك ما يميزك ، فأياً ما كان مدى اجتهادك فيه فلن يعرك أحد اهتمامه، مما يعني أنك لن تحقق ما تطمح إليه من مكاسب . ابحث باستمرار إلى أن تصلك ما الذي يمكنني أن أتميز وأتفوق فيه على غيري، فإن لم تجد ما يمكنك أن تتميز فيه، عليك بالآتي:

- قم بإعداد قائمة بكل ما تتمتع به من صفات يمكن أن تتطور لتصبح مهارة عظيمة .
 - اعمل في مجالات وتناول موضوعات تعشقها وتقدرها، دون أن تتخلى عن قيمك وأهدافك ورؤيتك لذاتك ولستقبلك .
 - اسأل نفسك: كيف يمكن أن استغل تلك الصفات في تحقيق عمل عظيم؟
- عليك أن تعرف الكثير عن شيء واحد يمكنه أن يصنع فرقاً في حياتك وحياة عملائك . طبعاً ليس من السهل أن نكون جميعاً «عظماء»؛ ولكن من حقنا أن نطمح إلى تحقيق تميز في مجال واحد فقط، مهما كان صغيراً أو بسيطاً .



0. ركز وكن متفرداً:

ركز على ما يميزك ويجعلك متفرداً، فكثرة الأعمال تفقدك القدرة على التركيز والتأثير. ركز جهودك على مشروع رئيسي واحد، وقد يكون في غاية الصعوبة أن تحصر اختياراتك في مشروع واحد؛ لكنه أمر في غاية الأهمية أيضاً. فلن تستطيع تحقيق أداء عالي الجودة إلا إذا اختصرت الأعمال التي يمكنك أن تؤديها في مشروع واحد يلائم طبيعتك ونقاط قوتك. وفي هذا يقول (مايكل دل) مؤسس شركة دل للكمبيوتر: «من السهل أن تقرر ما تريد أن تفعل، ولكن من الصعب أن تقرر ما لا تريد أن تفعل».

1. استق معلوماتك من قلب السوق:

استق معلوماتك من قلب سوق العمل لا تغب عن السوق ولا تدعه يغيب عنك، وإذا كنت لا تستطيع النزول للسوق لتدرسه بشخصك، فحاول أن تراه من خلال الآخرين، وهذا طبعاً ليس بديلاً مثالياً؛ لكنه أهون من الغيبوبة الاقتصادية المطلقة، ولك في عبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه قدوة ومثالاً يُحتذى فقد جاء مهاجراً كبقية المهاجرين صفر اليدين فأخى النبي صلى الله عليه وسلم بينه وبين سعد بن الربيع الأنصاري فأراد سعد أن يؤثره بنصف ماله وثروته فأعتمر بلباقة وأدب قائلاً: (بارك الله في مالك وأهلك ولكن دلني على السوق) رواه البخاري. فانطلق رضي الله عنه إلى سوق المدينة فباع واشترى وما هو إلا زمن قصير فإذا به رضي الله عنه من أرباب الملايين !!

٧. اصرف جل أوقاتك في بناء نقطة تميزك:

- ما تقوم به من أعمال ينم عن شخصيتك، فيجب عليك مراعاة ما يلي:
- أن تخطط عملك بحيث تتمكن من إنجاز تلك الأعمال، والتي تعكس ما ترغب أن تشتهر به.
 - أن تنظم وقتك بحيث يتسنى لك أن تقول: «لا» لأي شيء من شأنه أن يشتت انتباهك.



٨. ليس هناك مهمة (قليلة الجدوى):

كثير من الأعمال التي يعرض عنها الناس لأنها تبدو صغيرة؛ قد تكون ذات شأن كبير، وقد تحقق فرقاً كبيراً في حياتهم، تعامل مع كل شيء يعترض حياتك العملية بجدية؛ لتحقيق نتائج تبعث على الإعجاب.

وقد قال (توم واتسون) مؤسس شركة MBI: «توقف عن أداء الأعمال التي لا ترضى عنها»؛ ولكن ليس لأنها صغيرة ولكن لأنها لا تتوافق مع ميولي وقدراتي.

٩. كن فضولياً:

الفضول من شيم المغامرين، والمغامرة من شيم الناجحين. يجب أن تكون فضولياً إلى درجة مثيرة، فالفضول مظهر من مظاهر التميز.

والمشكلة هنا هي أنك لن تستطيع التجديد ما لم تكن فضولياً، وبدون فضول لن تستطيع التعلم والتجديد والابتكار. يقول ونستون تشرشل: «إن الفضول والرغبة هما أهم ما يجب توافره فينا لكي نتعلم».

١٠. ركز على المشروع لا على الوظيفة:

تحدد مدة صلاحيتك بما تقوم به من مشروعات، وبالنتائج التي تحققها، وبمجرد أن تبدأ في التفكير في «الوظيفة» ستجد نفسك محاصراً بقيود لا حصر لها، وستبدأ تفكر بطريقة: «هذا لا يدخل في نطاق وظيفتي»، ومثل هذا التفكير هو أخطر ما يمكن أن يهدد مستقبل إنسان.

فكر في كل مهمة وعمل تقوم به في وظيفتك كيف يمكن أن تتعلم منه وأن توظفه في بناء علامتك التجارية.. إما من خلال كسف المزيد من العلاقات أو المهارات أو الخبرات الجديدة.



١١. طول بالك:

كانت بدايات كثير من الشركات العملاقة متواضعة للغاية، وبإمكانك أن تحذو حذو تلك الشركات، فلا تدع ضعف أو قلة الإمكانيات المادية تثبط من عزيمتك، وأعط نفسك بُعداً زمنياً كافياً؛ فالابتكار الذي يتولد عن الحاجة يكون له عظيم الأثر في دفع عجلة مشاريعك إلى الأمام.

لقد وقف التاريخ إلى جانب كثيرين من أصحاب الحاجات، فالكثير من المنتجات والشركات والثورات الصناعية بدأت في قبو منزل قديم، وكان رأس مالها لا يتعدى بضعة ريالات، ينطبق هذا على شركات: سوني وماريوت وأبل وبيتزا هت وميكروسوفت و«أمازون دوت كوم» وغيرها كثير.

١٢. ما خاب من استخار ولا ندم من استشار:

الاستخارة هي طلب الرشاد والتوفيق والسداد من الله جل وعلا في جميع أمورك صغيرها وكبيرها، والاستشارة هي طلب الرأي من أصحاب الخبرة والمشورة؛ فكون فريقاً استشارياً أو لجنة من ثلاثة أو أربعة مستشارين تسألهم النصيحة كلما ضاقت بك الحيلة. وعليك أن تدرك أن كل عمل تجاري هو مخاطرة حقيقية، وليكن فريق مستشاريك ممن يشجعون مبادراتك وإقدامك على ركوب الصعب إذا رأوا المصلحة لك في ذلك.





الجلسة الثانية

مهارات تسويق الذات والعلامة التجارية الشخصية

فنون إجراء المقابلة الشخصية

« ممارسة مهارات وآليات تسويق ذاته وبناء
العلامة التجارية الشخصية.

« تطبيق مهارات المقابلة الشخصية كجزء من
تسويق ذاته.



أهداف الجلسة



نشاط: مهارات وآليات تسويق الذات

شرح البطاقات



٥0د



فردى



نشاط (٢/١)



المطلوب



« يعرض المدرب بطاقات وعلى كل بطاقة يوجد مهارة

أو آلية لتسويق الذات .. يختار كل مشارك بطريق

عشوائية أحد هذه البطاقات ..

« يستعد كل مشارك لشرح ما هو موجود في بطاقته

وإعطاء أمثلة وتطبيقات عليه .. ثم يعرض ذلك على

زملائه

« ويعلق المدرب على كل عرض كل بطاقة.

اختر عملائك
بغناية

اعرف قيمتك في
السوق

اعرف نفسك
جيدا

ارسم تصوراً
واضحاً عنك

قدم أفكاراً
ومنتجات جديدة

ركز على التصميم
والتفاصيل

تمدد من خلال
علاقاتك

اصنع الفرص
لنفسك

كن متفائلاً
ومتحمساً

رسخ مصداقيتك
والثقة بك



مهارات وآليات تسويق الذات

من المهارات والآليات التي تساهم في تسويق ذاتك بشكل جيد ما يلي:

١. ارسم تصوراً واضحاً عن منتجك (نفسك):

من أجل وضع منتجك (نفسك) في مكانه اللائق، وبما أنك رئيس مجلس إدارة حياتك ومدير منتجك، عليك أن تقوم بالتالي بصورة دورية:

- حدد نقطة تميزك التي تريد أن تعرف بها في السوق. (باحث - هكر - أم معلومات - رسام - شاعر ...)
- حدد السوق (الأشخاص - الأماكن - المواقع - الحسابات ...) التي تريد أن تعرف فيها بنقطة تميزك.
- ابتكر صورة أو شعار أو مقولة من ثمان كلمات أو أقل توضح مكانتك وقيمتك وتعبر عن قوتك ونقطة تميزك.

٢. اعرض نفسك جيداً كما لو كنت منتجاً:

- ابحث عن طرق للتعبير عن شخصيتك بشكل جيد، محاولاً استثمار سماتك الشخصية بطريقة فعالة. إن طريقة تعبئة وتغليف منتجك ما هي إلا وسيلتك السريعة للتعريف بك، ومن ذلك:
- أعلن عن نفسك وعلامة تميزك في الأدلة التجارية والمهنية، وشارك في الجمعيات المتخصصة.
 - عرف بنفسك بعلامة تميزك في وسائل التواصل الاجتماعي وبين أصدقائك.
 - شارك الآخرين نجاحات وإنجازاتك في مجال علامتك التجارية (صور - مقاطع أفلام - ..)



٣. اعرّف قيمتك السوقية:

قلة من الناس يدركون الآلية التي تحكم سوق العمل ومعادلاته الاقتصادية؛ ألا وهي: الربح = سعر البيع - التكاليف. وأنت لن تستطيع تقدير قيمتك إلا إذا عرفت قيمة الخدمات التي تطرحها في السوق، وقد تكون هذه الأسئلة معينة لك على ذلك:

- ما هي قيمة الخدمات المشابهة لخدماتي أو منتجي في السوق؟
- قارن نفسك بها؛ هل يمكن أن تبدأ بيع خدماتك بنفس السعر أم تحتاج سعر منافس أقل بقليل؟ ثم تنمو في أسعارك.
- هل الخدمات التي أقدمها متوفرة والحاجة لها قليلة أم فير متوفرة والحاجة لها كبيرة؟ وعلى ضوء التوفر والحاجة يمكن تقدير السعر الأولي لظهورك في السوق ثم تبدأ بزيادة السعر والمنافسة.

٤. اختر عملائك بعناية:

تحدد قيمتك «منتجك - خدماتك» من قيمة عملائك، اسعى بشكل مركز إلى الوصول للعملاء الكبار اسماً ومكانة وحجماً في السوق.. قد تبدأ بالعملاء المتوسطين وتحاول أن تدخل بالتدريج للكبار.. لكن ضع الوصول لكبار العملاء هدف رئيس لك.

ضع شعارات وأسماء العملاء المميزين الذين استفادوا أو اشتروا خدماتك في صفحاتك الاجتماعية ووسائل تسويقك.



٥. تمدد من خلال علاقاتك:

يمكنك تحقيق الانتشار والازدهار من خلال العلاقات، فإن نجاحك في النهاية سيعتمد - بعد الله - على أناس يتمتعون بصفات مكملية لصفاتك. ويعتبر رسم خريطة علاقاتك أمر في غاية السهولة، وعليك هنا:

- « أن تعد برنامجاً مكتوباً لربط أطراف شبكة علاقاتك.
- « أن تربط تلك الشبكة بجدول أعمالك.
- « أن تخصص بضع دقائق يومياً أو أسبوعياً للاتصال بالآخرين.
- « أن تبحث عن أشخاص جدد للتعامل معهم.
- « لا تهمل أمر تلك الشبكة أبداً واجعلها دائماً نصب عينيك.
- « اختر الأشخاص الذين يثيرون إعجابك ودهشتك، وكلما زاد عدد هؤلاء الأشخاص من ذوي الأفكار الجريئة، كلما زادت فرصتك في التميز.

٦. ركّز على التصميم والتفاصيل:

يؤثر التصميم والمظهر واهتمامك بالتفاصيل على الطريقة التي ينظر بها الناس إليك وإلى ما تفعله، وفي الواقع؛ فإن أفضل التصميمات على الإطلاق هي ما يتميز بالوضوح وقلة التكاليف والإثارة والجمال وسهولة الاستخدام والتكامل. فعندما تهتم بالإخراج النهائي والتفاصيل، فإنك تعطي انطباعاً عميقاً ومعبراً عنك وعن منتجك.



٧. قدّم أفكار ومنتجات جديدة:

خصص وقتاً كافياً لتطوير تلك المنتجات والخدمات التي تقدمها، فإن لم تجد ما هو جديد، استغرق في فهم ما تستخدمه وما تحمله من أفكار لتُدخل عليها تعديلات تجعلها أشبه أو أقرب ما تكون للجديدة.

٨. رسخ مصداقيتك والثقة بك:

المصداقية تجعل من منتجك علامة ثقة وقبول عند الناس فهي أقصر الطرق لاكتساب ثقتهم وهي بركة ورضا لك من الله عز وجل قبل ذلك؛ ففي الحديث: «البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما» متفق عليه، فقل الحقيقة حتى ولو لم يكن ذلك في مصلحتك، وابحث عن عمل تؤديه بانتظام وتأكد من أنه مصدر لثقة الآخرين بك، وأعد تقييم علاقاتك وقراراتك ولا تنس إجراء اختبارات الاستطلاع لتعرف موقفك من الآخرين وموقف الآخرين منك.

٩. كن متفائلاً متحمساً وأظهر ذلك :

كن متفائلاً أو درب نفسك على ذلك؛ فالنبي صلى الله عليه وسلم «كان يعجبه الفأل» وفي رواية «يحب الفأل» رواه أحمد، وهو حسن ظن بالله تعالى، والناس ينصرفون عن المتجهمين العابسين ويقتربون من المبتسمين. الابتسامة لا تكلفك شيئاً، وهي بالتأكيد أقل تكلفة من العبوس وتقطيب الجبين.

الناس بطبعهم يفضلون التعامل مع الشخصيات المتفائلة، فالناس لهم مشاكلهم وهمومهم، وليسوا بحاجة للمزيد من الهموم؛ أظهر تفاؤلاً وحماساً لمنتجك وخدمتك وعلامتك.. فذلك يعيدك أولاً ويعيدي عملائك ثانياً.



١٠. اصنع الفرص لنفسك:

صناعة الفرص واقتناصها فنّ قلّ من يجيده؛ فاحرص على اقتناص الفرص التي يمكنك من تسويق ذاتك من غير تكلف أو ابتذال؛ كالمشاركة في الملتقيات والمؤتمرات والندوات ... الخ، سواء كانت مشاركة حضور أو إلقاء أو مداخلات أو على ضفاف الملتقيات وغيرها، واحرص على التعريف بنفسك قبل المداخلة بشكل مختصر ومركز، جهز بطاقة تعريفية بك وبمنتجاتك تتضمن طريقة التواصل معك ... الخ.



نشاط: المقابلة الشخصية

تمثيل أدوار



٣٠ د



جماعي



نشاط (٢/٢)



المطلوب



« يعرض المدرب فيلم عن المقابلة الشخصية .. ثم يتحاور

مع المشاركين حول ما الذي ينبغي أن تفعله عند المقابلة

حسب العناصر التالية:

- الاستعداد للمقابلة.
- أثناء المقابلة.
- نهاية المقابلة

« بعد ذلك يقوم المدرب بإجراء مقابلات توظيف

افتراضية مع بعض المتقدمين.

مهارات المقابلة الشخصية		
الاستعداد للمقابلة	أثناء المقابلة	نهاية المقابلة



مهارات المقابلة الشخصية

سنناقش هنا مهارات المقابلة الشخصية باعتبارين مهمين جداً :

الأول فيما لو كنت ترغب الانخراط في وظيفة مرحلية إلى أن تنتقل لعالم العمل الحر .. فهنا تحتاج مهارات المقابلة لأجل التوظيف.

والثاني: عند مقابلة عملائك لتسوق وتبيع عليهم خدماتك ومنتجاتك .. فأنت تحتاج كذلك مهارات المقابلة.

وسنعرض هنا مهارات المقابلة للتوظيف لأنها الأشهر .. وستتضمن العديد من المهارات التي تفيدك في مقابلات التسويق والبيع.

الاستعداد للمقابلة:

١. اجمع معلومات عن المنشأة:

احرص على جمع معلومات قدر الإمكان عن المنشأة التي تتقدم إليها؛ من حيث مكانتها في السوق، مركزها المالي، شهرتها منذ متى هي في سوق العمل؟ .. الخ؛ وذلك بالبحث في الشبكة العنكبوتية أو الحصول عليها من الغرفة التجارية أو سؤال بعض الموظفين أو القريبين منها.

٢. خطط و تمرن على كيفية الإجابة على الأسئلة المحتملة:

بعض المقابليين قد يسأل عن أسئلة محددة من قائمة معدة مسبقاً، والبعض الآخر يستخدم أسلوب المحادثة، وهناك آخرون يسألون فقط في جملة واحدة «تكلم عن نفسك، ولماذا تريد الالتحاق بالعمل معنا؟».

لذلك وجب التمرين على الأنواع المختلفة للمقابلات، وبإمكانك الاطلاع على بعض المحاضرات والدورات المتعلقة بالمقابلات الشخصية على اليوتيوب.



ومن الأسئلة المحتملة في المقابلة الشخصية للتوظيف:

- « لماذا اخترت هذه الوظيفة ؟
- « لماذا تفضل العمل مع شركتنا ؟
- « ماذا تعرف عن شركتنا ؟
- « ما هي المؤهلات لديك التي جعلتك تشعر أنك مناسب لهذه الوظيفة ؟
- « هل يمكنك قبول التعليمات من آخرين دون أن تشعر بضيق ؟
- « هل يمكنك قبول التعليمات من شخص أصغر منك سناً دون حساسية ؟
- « ما هي نقطة ضعفك الأساسية ؟ وكيف تتغلب عليها ؟
- « هل تقبل الانتقال إلى مكان آخر من فروع الشركة ؟
- « كيف تقضى أوقات فراغك ؟
- « ما هي هواياتك المفضلة ؟
- « ما نوع الكتب التي تفضل قراءتها ؟ كم كتاب في السنة تقرأ ؟
- « هل ادخرت نقود من عملك السابق ؟
- « هل لديك ديون لأحد ؟
- « ما هو أعلى منصب تطمح في الوصول إليه ؟
- « ما هو أكثر عمل تحب أدائه ؟ وما هو أقل عمل ؟
- « ما هي قدراتك الخاصة ؟
- « هل تعتقد أنها تجعلك مميز عن الآخرين ؟ في ماذا ؟
- « عرف كلمة تعاون .



« ما هو العمل الجماعي من وجهة نظرك ؟

« هل أنت ممن يقبلون التحدي ؟ المنافسة ؟ كيف تواجهها ؟

« هل تكون صداقات بسرعة ؟

« هل تعتبر زملاء العمل أصدقاءك ؟ لماذا ؟

٣. استعد جيداً للوظيفة المتقدم عليها:

أعد قائمة بكل المهارات و المواهب و الخبرات التي تتناسب بصورة مباشرة مع الوظيفة المتقدم إليها، إذا لم يكن لديك سابق خبرة اقرأ كثيراً عن العمل المتقدم إليه حتى يشعر المقابل أنك شخص مثابر ومجتهد مما يشجعه على اختيارك.
ومثلها تمكن كثيرا من تفاصيل منتجك أو خدمتك التي ستبيعها على الآخرين.

٤. حسن مظهرك ورتب نفسك:

المقابل يراك قبل أن يتحدث معك؛ لذلك مظهرك الشخصي إما أن يضيف لك عشرة نقاط إلى رصيدك دون أن تشعر؛ أو العكس!!
فاحرص على انتقاء الملابس العملية المريحة والمناسبة للعمل، وابتعد عن الملابس الملفتة للنظر والمزعجة، والأهم أن تكون نظيفاً ومرتباً.
واحرص على الاستعداد بتحضير ملابسك وتجهيز نفسك قبل الموعد بوقت كاف حتى لا ترتبك وتتأخر عن موعدك.



أثناء المقابلة:

- « لا تتجاهل الانطباع الأولي فهو أهم لحظة في المقابلة وعادة ما تكون هي السبب الرئيسي للاختيار.
- « اذهب قبل الميعاد على الأقل بربع ساعة حتى تتجنب أي احتمالات، كما يساعدك ذلك على أن تهدأ وتستطيع أن تجمع أفكارك قبل دخولك المقابلة.
- « قبل الدخول عامل كل من تقابلهم بأدب خصوصاً الأفراد في الاستقبال؛ لأن كثيراً ما يسألهم المقابل عن رأيهم خصوصاً سلوكك في الاستراحة.
- « عند دخولك سلم على الحضور بيد ثابتة وابتسامة، ولا تجلس قبل أن يؤذن لك، كما يجب أن تستمع إلى اسم ووظيفة المقابل جيداً إذا كنت لا تعرفه.
- « حافظ على الاتصال بالعين.
- « كن ودوداً دون تبجح؛ ابتسامة فقط في الوقت المناسب كافية.
- « رد بجمل كاملة دون تطويل زائد عن الحد، ولا تستعمل الإجابات القصيرة «نعم أو لا»؛ فهي تقطع الحديث ولا تساعد على الاسترسال فيه.
- « لا تمضغ لبان أو تمسك بسيجارة في يدك فهو محرم شرعاً وغير لائق أدباً وسلوكاً .
- « استمع ثم استمع ... جيداً للسؤال وفكر قليلاً قبل أن تجاوب؛ لأن صاحب العمل يسأل ليختار أكفأ المتقدمين، فأثناء المقابلة يحاول صاحب العمل أن يبحث في شخصيتك عن مواطن القوة والضعف ومعرفة مهاراتك وخبراتك أو معلوماتك عن الوظيفة.
- « كن صادقاً في إجاباتك، وليس معنى ذلك أن تشوه صورتك.
- « أعط إجابات كاملة وواضحة، ونظم أفكارك قبل أن ترد .
- « الاعتدال في نبرة الصوت؛ أي لا يكون عالياً أو منخفضاً بل يكون معتدلاً .
- « إذا كان لديك أسئلة فاطلب بأدب السماح لك بذلك، واجعل سؤالك واضح ويضيف إلى معلوماتك عن الشركة والوظيفة، ولا تخشى أن تقول «لا أعرف» أو «إنني لم أفهم السؤال بهذه الطريقة».



- « انتبه للغة الجسد أثناء المقابلة، لا تستخدم يديك بصورة مبتذلة أو تكثر من حركات وجهك، اجلس معتدلاً مشدود الظهر ولكن دون مبالغة حتى لا تتهم بالتكبر والتعالي.
- وكذلك اقرأ جيداً لغة جسد المقابل (نظراته، حركات يديه، حركات جسده وتعبيرات وجهه أثناء الحوار..الخ).
- « تجنب الحديث عن أي ضعف في صفة من صفاتك بخجل، ولكن اشرح كيف أمكنك أن تحول هذا الضعف إلى مصدر قوة، أو كيف تغلبت عليه.
- « اختتم المقابلة بشكر الحاضرين على وقتهم، واسألهم بأدب عن كيفية معرفة الإجابة على هذه المقابلة إذا لم يكن ذلك محدداً في الإعلان عن الوظيفة .
- « اتصل بصاحب العمل بعد انتهاء المقابلة بيومين مثلاً؛ لأن هذا يعطي انطباعاً طيباً عن مدي اهتمامك بالوظيفة.

تجنب ما يلي:

- « ذكر رؤسائك أو زملائك السابقين بأي سوء أو أي تلميحات فجة.
- « أن تبدي تذمر من أي واجبات كلفت بها في عملك القديم؛ لأن أي منشأة ترغب في توظيف شخص جاد يتحمل المسؤولية دون ملل أو ضيق، ويتحمس لعمله وأن يؤديه بحب واجتهاد.
- « الكلام الكثير من غير حاجة.
- « كثرة التأسف أثناء الكلام؛ فهذا يعطي انطباع أنك ضعيف الشخصية ومهزوز الأداء.
- « العجز عن التعبير، أو الفشل في النظر في عين المقابل.
- « تجادل لتظهر أنك تعرف أكثر من المقابل.
- « النظر إلى الساعة أثناء المقابلة لأن ذلك يوحي بالاستعجال وأنت ترغب في إنهاء المقابلة.
- « التركيز على النواحي المالية، أو أن تسأل عن الراتب قبل أن يقدم لك عرض الوظيفة، وإذا سألك المقابل يمكنك الإجابة بسؤال عن مستوى الرواتب لديهم في مجال الوظيفة المطلوبة.





0565888179



shababeyyah



shababeyyah



المملكة العربية السعودية - الرياض

هاتف: ٢٢٣٦٩٢٩ - ١١ - ٠٠٩٦٦

جوال: ٥٦٥٨٨٨١٧٩ - ٠٠٩٦٦

البريد الإلكتروني: info@smartexp.com.sa