

Ćwiczenia z rozdziału 4

Słuch, czyli najpierw usłysz innych, by oni usłyszeli Twój przekaz

Odpowiedz teraz na te najważniejsze pytania dotyczące przekazu.

	Podjęcie opisowe	Wskazanie korzyści
Kim jestem?		
Jakie produkty/usługi oferuję?		
W czym mój produkt może być przydatny dla Ciebie (klienta)?		
Co mnie odróżnia od innych, co czyni mnie wyjątkowym?		

Teraz napisz przynajmniej trzy wersje swojego biogramu. Pomyśl o celu i grupie docelowej, do której chcesz dotrzeć. Możesz przygotować dossier różnej długości, na przykład opisać, kim jesteś, w jednym zdaniu, w trzech i w dziesięciu zdaniach.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Każdą z wersji dossier przerób na krótką reklamę.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Przygotuj swój przekaz w windzie.

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Przygotuj krótką reklamę swojej osoby.

.....

.....

.....

.....

.....

Przygotuj kilkudzaniową mowę pogrzebową (wiem, że to ćwiczenie może się wydać drastyczne, ale na prawdę skłania do głębszej refleksji).

.....

.....

.....

.....

.....