



# ҚАЗІРГІ БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИЯ

Кіріспе



Қандай кәсіп иесі болмасаңыз да, қандай салада қызмет атқармасаңыз да, коммуникация немесе тиімді қарым-қатынас жасай білу дағдысы сіздің жұмысыңызда таптырмайтын құнды қабілет саналады.

Бұл дәрістер сіздердің іскерлік қарым-қатынас жасау қабілеттеріңізді және коммуникациялық дағдыларыңызды баулуға бағытталған. Сіз бизнес-коммуникацияның жеке және әлеуметтік коммуникациядан айырмашылығы қандай екеніне жауап аласыз. Заманауи компаниялардың блогтарды, әлеуметтік желілерді, подкасттарды, виртуалды шындықты, уики және басқа да коммуникациялық құралдарды қалай қолданатыны жайлы білетін боласыз. Сонымен қатар, кез келген мақсатта пайдалануға болатын мәтінді жазудың үшсатылы процесімен танысасыз.

Осы дәрістің аясында тілдесу этикасы, тыңдай білу әдісі, топтық жұмыс және бейвербал тілдесу жайында құнды ақпарат ала аласыз. Сондай-ақ жұмыс барысында, яғни әріптестер арасында туындауы мүмкін коммуникациялық түсініспестіктен бастап бизнес серіктестер арасындағы шиеленістерге дейінгі мәселелерді шешу стратегиялары жайлы білетін боласыз.

Коммуникация дағдыларын дамытудың үш маңызды артықшылығы бар. Атап айтсақ:

Біріншіден, бұл дағдылар сізге оқу барысында пайдасын тигізеді. Түрлі жобалармен жұмыс жасау барысында, яғни қарапайым үй жұмыстары мен күрделі топтық жобалар және презентацияларды орындау кезінде сізде тілдесуде қиындық тумайды. Нәтижесінде сіз уақытыңызды үнемдеп, артық күш жұмсамауды үйренесіз.

Екіншіден, коммуникацияны дұрыс жүргізу жұмыс іздеу барысын жеңілдетеді, яғни жұмыс іздеудегі нәтижелілік сіздің тілдесе білу қабілетіңізге тікелей байланысты. Бұған түйіндеме мен ұсыныс хаттарды тапсыру, жұмыс берушімен сұхбаттасу сияқты кезеңдердің барлығы кіреді. Неғұрлым коммуникацияны дұрыс жүргізсеңіз, соғұрлым өзіңізге ұнайтын және пайдалы жұмыс табу мүмкіндігіңіз артады.

Үшіншіден, тиімді коммуникация жүргізудің жұмыс барысында пайдасы зор. Осы дәрістерде жинақтаған біліміңіз сіздің жұмысқа тұрғаннан кейін жылдан жылға айлығыңыздың өсуіне де өз септігін тигізеді. Сіздің жалақыңыздың мөлшері мен қызметтік өсуіңізге тікелей әсер ететін басшылар түрлі жобаларды іске асыру және мәселелерді шеше білу қабілетіңізден бөлек, сіздің қаншалықты әріптестеріңізбен және өзге де стейкхолдерлермен тіл табысып, дұрыс коммуникация жасай алатыныңызға аса мән береді. Коммуникациялық дағдыларды дұрыс пайдалансаңыз, жалақыңыздың мөлшері мен қызметіңіздің өсуі ғажап емес. Оған қоса, деректер жинақтау, үлкен көлемді ақпараттың ішінен өзегін көре білу және оларды өзгелерге жеткізе білу қабілеті тағы бар. Олар сіздің кез келген аудитория мен ортаға бейімделе білу қабілетіңізге, шешімі қиын мәселелерді шешудегі іс-әрекетіңізге көңіл бөлетін болады. Осы курс барысында алатын біліміңіз сізді болашақта жаңа жетістіктерге жетелейді деп үміттенеміз.

Жұмыс берушілер үшін қызметкердің коммуникациялық қабілеттері неге маңызды рөлге ие? Компаниялар нарықта бәсекеге қабілетті болу мен барынша экономикалық пайдаға ұмтылғандықтан, жұмыспен қамтылу модельдері салаға, өңірге байланысты өзгеріп отырады.

Дегенмен экономикалық өсім мен құлдыраулар сіздің жетістігіңізге әсер ететін жалғыз факторлар емес. Қазір жұмыс істеу мазмұны мен сипаты өзін-өзі жұмыспен қамтушылар (яғни, фрилансерлер) мен жұмысшыларға еркін кесте құқығын ұсынатын жұмыс орындарының өсуіне байланысты өзгеріп жатыр. Аталмыш ұйымдар жұмысшыларды жекелей жобаларға қатыстырып, олармен қысқамерзімді келісімшартқа отыруды ғана қалайды.

Жұмыс істеудің осындай моделі жұмысшылар үшін ғана емес, жұмыс беруші компаниялар үшін де бірқатар артықшылықтар ұсынады. Компаниялар тұрақты шығындарын азайтумен қатар, экономикалық толқулар мен бәсекелестікке оңайлықпен төтеп бере алады. Сонымен қатар, бұл компанияларға белгілі бір жобаларды орындауға мамандар табуды жеңілдетеді.

Ал жалдамалы жұмысшылар үшін өздеріне икемді кесте бойынша жүру мүмкіндігі және клиенттер мен жобаларды таңдау еркіндігі беріледі, Бұның барлығы коммуникациялық технологиялар ұсынып жатқан мүмкіндіктер арқасында жүзеге асып жатыр деп айтуға болады. Адамдар, соның арқасында, белгілі бір орын талғамай, жұмысты қашықтықта орындай береді.

Екінші жағынан, бұл жаңа әдіс екі тарапқа да, яғни жұмыс беруші мен жұмысшы үшін де өзекті проблемалар тудырады. Бұл икемділік пен еркіндік қызметкерлер мен басқарушылар



арасындағы сенімді азайту, болашаққа жоспарларға қатысты екіұдайлық, дағдыларды дамыту, оқыту, жауапкершілікті нығайтуға қатысты мәселелерге бастау бола алады.

Осы аталған мәселелердің көпшілігі коммуникацияға келіп тіреледі. Бұл айналып келгенде, коммуникациялық қабілеттің маңыздылығын арттыра түседі. Бұл өзгерістер дәстүрлі жұмыс түрімен айналысатындығыңызға қарамастан сізге де әсер етуі әбден мүмкін. Өйткені сіз ұйымдарда, ең алдымен, басшылық, әріптестер мен қызметкерлерден тұратын ішкі аудиториямен және клиенттер, мердігерлер және серіктестер кіретін сыртқы аудиториямен етене жұмыс атқарасыз.

Еңбек нарығында өзін-өзі жұмыспен қамтушылардың көп болуы жұмыс берушілерге қосымша мүмкіндіктер береді, сондықтан да штаттағы қызметкелер фрилансерлермен жанама түрде болса да бәсекелестікке түседі.

Осындай тығырыққа тірелген жағдайда, екі маңызды нәрсені есте сақтағаныңыз жөн:

Ең алдымен, өз мансабыңыздың өзімен-өзі пайда болуын күтпеңіз: сіздің мансабыңыз өз қолыңызда. Барлық ықтимал мүмкіндіктерді саралап, егжей-тегжейлі жоспар жасаңыз, бірақ бағытты өзгертуге дайын болыңыз, себебі мүмкіндіктер мен қауіптер кез келген уақытта пайда болуы мүмкін.

Екіншіден, өмір бойы тұрақты жұмысым болады деп ойламаңыз. Ол кезеңнің дәуірі аяқталды. Қазір адамдар өмір бақи бір орында тұрақтамайды, 10-15 жылдан артық бір жерде жұмыс атқармайды. Сізге табысқа жету үшін қажетті дағдыларды дамыту жолдарын іздей отырып, өзіңіздің мансабыңызды үнемі бақылауда ұстап, өз мүдделеріңізді қорғай білуіңіз қажет.

Жұмыс берушінің тұрғысынан жұмыспен қамту процесі әрдайым баланс мәселесіне келіп тіреледі. Тұрақты жұмыс күшін ұстап тұру бизнестің кез келген түріне оң әсер етеді, бірақ көптеген жұмыс берушілер бизнес жағдайлар өзгерген кезде икемділік пен жалақыны төмендетуді қалайды. Жұмыс берушілер өз ісінің нағыз мамандарын тартқысы келеді, бірақ олар әрдайым қымбатқа түседі және басқа бәсекелестер оларды басқа ұсыныстармен қызықтыруы мүмкін, сондықтан екі жақ әрдайым қаражат бойынша компромиске барады.

Жұмыс берушілер де экономиканың өсімі мен әлсіреуін әрдайым есепке алып, онымен күресуге тырысады. Жұмыссыздық деңгейі төмен болған жағдайда жұмысшылардың маңыздылығы артады, жұмыс берушілер арасында іскер жұмысшыларды жалдау және сақтап қалу үшін бәсекелестік күшейеді. Жұмыссыздық жоғары болған кезде жұмыс берушілердің маңыздылығы артып, олар жұмысшыларды нарыққа байланбай, еркін түрде қалағанын таңдайды. Сондықтан да экономикалық жағдайды әрдайым есепке алып жүріңіз; кейде сіз аса талапшыл болмай, нарыққа бейімделуіңіз қажет болады.

Компаниялар үшін жұмысбастылық мәселесі күрделі де құбылмалы тұстары бар бизнес-шешім ретінде қарастырылады. Сіз қандай мансапты көздегеніңізге қарамастан, жұмыс іздеу барысында өзіңіздің әлеуетіңізді барынша пайдалануыңыз қажет. Қазіргі жұмыс орнында туындайтын күрделі факторларды және жаһандық бәсекелестіктен туындайтын тұрақты қысымды ескере отырып, жұмыс берушілер өз жұмысшыларынан не күтеді? Әрине, көп нәрсе күтеді. Компаниялар адами ресурстарға қаншалықты ақша жұмсаса, қайтарымының соншалықты болғанын қалайды. Өзіңіздің қабілетіңізді неғұрлым көрсетсеңіз, жақсы қызметке иелену мүмкіндігіңіз соғұрлым артады. Сөзсіз, басшылық қоятын талаптар жұмыстың мазмұнына байланысты, дегенмен барлық жұмыс беруші өздерінің жұмысшыларынан келесідей қабілеттердің болуын талап етеді:

**Коммуникация дағдылары.** Неліктен бұны біз бірінші орынға қойдық? Себебі бұл кез келген басшы өз қызметкерлерінен көргісі келетін ең басты қасиет. Жеке коммуникация дағдыларыңызды жетілдіру сіздің кәсіби жұмысыңыздың барлық аспектілеріне көмектеседі.

**Тұлғааралық және топтық дағдылар.** Әрине, сізде өзіңізге ғана жүктелген жеке тапсырмалар болады, бірақ сіз әрдайым тек өзіңіз ғана жұмыс істемейсіз. Басқа адамдармен де бірге, топта жұмыс істеуді үйреніп, оларға барынша қолғабыс көрсетіп отырыңыз.

**Мәдениетаралық және халықаралық қарым-қатынас дағдылары.** Табысқа жеткен жұмыс берушілер түрлі топтармен, нарықтармен және қауымдастықтармен жұмыс істеуге бейім және олар әртүрлі мақсатты аудиториялармен жұмыс істей алатын, озық қарым-қатынас дағдылары бар жұмысшыларды іздейді.



**Деректерді жинау, саралау және шешім қабылдау.** Жұмыс берушілер ақпараттық қажеттіліктерді қанағаттандыра білетін, қажетті деректерді дер кезінде таба алатын және оларды дұрыс арнаға бағыттап дәйекті шешім қабылдай алатын адамдарды іздейді.

**Цифрлық, әлеуметтік және мобайл медиа дағдылары.** Бүгінде кез келген қызметкер офистік бағдарламаларды қолданып қана қоймай, сондай-ақ цифрлық медиа мен жүйелердің кең ауқымынан хабары бар маман іздейді.

**Уақыт пен ресурстарды басқару.** Егер сіз университетте оқыған кезде өзіңізге не керектігін білген болсаңыз, онда бұл бизнес саласында таптырмайтын қасиет деп есептеңіз. Жобаларыңызды жоспарлау және сізде бар уақыт пен ресурстарды басқара алу қабілеті жұмысыңызда керек және өте үлкен маңызға ие болады.

**Икемділік пен бейімделе алу.** Біз өмір сүріп жатқан заманда кез келген құбылыс кез келген уақытта орын алуы мүмкін. Күтпеген дағдарыстарға төтеп бере алатын, өзгерістерден қорықпай, бизнестегі кез келген жағдайға дайын маман әрі қарай дамиды. Ал өзгерістер мен қиындықтарға дайын емес адам ешқашан дамымайды.

**Кәсібилік.** Кәсібилік – мүмкіндігінше ең сапалы деңгейде кез келген тапсырманы орындай білу қабілеті болып табылады. Нақты мамандар өз бизнесін жетілдіруге ұмтылады, олар өздерінің дағдыларын нығайтады және өз білімдерін арттырады. Олар сенімді болады, барлық жағдайларда дұрыс шешімдер қабылдауға тырысады және қиын жағдайларда төзімділік танытуға тырысады.

Еңбек нарығына бейімделу – бұл сіздің өмір бойы жауабын іздейтін, өзіңіздің атқарғыңыз келетін жұмысыңыз бен басшыңыздың қалауының арасындағы үйлесімділікті іздеудің үздіксіз процесі болып табылады. Сізге жұмысқа арнайтын мыңдаған сағат уақытыңызды қалай жұмсайтыныңыз, өз тарапыңыздан басшылыққа не ұсына алатыныңыз және жұмыс берушілер алдында өзіңізді қалай көрсете алатыныңыз маңызды. Әрине, экономикалық қажеттіліктер мен нарықтық ауытқулар сіздің мансабыңызға әсер етеді және сіз өзіңіз қалаған жұмысыңызды әрдайым атқара алу мүмкіндігі шектеулі болады.

Сіз қазір қалаған жұмысқа орналаса алмасаңыз да, жұмыс іздеп, құндылықтарыңыз бен мүдделеріңізді зерттеңіз. Бұл сізге өзіңіз жайлы көптеген жауап пен түсінік береді және сіз оларды кәсіби мақсаттарға жету үшін пайдалана аласыз.

Енді келесідей мәселелерді қозғасақ:

Сіз күн сайын не істегенді қалар едіңіз? Сол үшін, адамдар күнде немен айналысатыны жайлы біліп алыңыз. Достарыңыздың, туыстарыңыздың, мұғалімдеріңізді, университет түлектерінің және әлеуметтік желідегі таныстарыңыздан не қалайтынын сұраңыз. Түрлі салада табысқа жеткен адамдардың интервьюлерін көбірек оқуға тырысыңыз. Осылай олардың жетістіктерге қалай жеткені жайлы білсеңіз болады.

Сіз қандай бағытта жұмыс істегіңіз келеді? Азық-түлік, қызмет көрсету, адамдармен, идеялармен, сандармен немесе олардың комбинацияларымен жұмыс істегіңіз келе ме?

Қаржылық мақсатыңыз басқа мақсат-мұратыңызға сәйкес келеді ме? Мәселен, көптеген жоғары ақы төленетін тапсырмалармен стресс қатар жүреді. Уақытыңыздың бәрі жұмыс пен іссапарға кетіп, отбасы және достарыңызға уақыт таба алмай қаласыз.

Сіздің нақты мансаптық мақсаттарыңыз бар ма? Мысалы, қаржы немесе өндіріс саласында мансапқа ұмтылғыңыз келе ме, әлде түрлі саланың дәмін татып, болашақта жоғарғы басшылық қызметке бару үшін тәжірибе жинағыңыз келеді ме? Сіз қандай корпоративтік мәдениетті ұнатасыз? Вертикаль иерархиясы бар ортада жұмыс істеген жаныңызға жайлы ма? Немесе сіз еркін құрылымды ұнатасыз ба? Топтық жұмыс па әлде жеке ме? Сіз үнемі бәсекелестікке түскенді ұнатасыз ба? Сізге барлық сұрақтарға жауап беру үшін біраз уақыт қажет болуы мүмкін, бірақ оларға жауап таба алмасаңыз сізге тиімді таңдау жасау қиын болады.

Әрине, өзіңіздің немен айналысқыңыз келетінін білу – бұл мәселенің тек бір жағы. Компания бұл үшін төлеуге дайын екендігін білу мүлдем басқа нәрсе. Мүмкін сізде жұмыс берушілерге не ұсына алатындығыңыз жайлы жақсы түсінік бар. Егер жоқ болса, ойланып көргеніңіз сіздің дағдыларыңызды, мүдделеріңізді және мінезіңізді анықтауға көмектеседі.

Сіз өзіңіз мақтан тұтатын жетістіктеріңізді еске түсіріп, және оларға жету үшін қандай дағдылар қажет болғаны жайлы ойланып көріңіз. Мысалы, көшбасшылық қасиеттер, халық алдында сөйлеу және шығармашылық қабілет сізге студенттік бір жоспарды жүзеге асыруға



көмектескен болуы мүмкін. Өз жетістіктеріңізді талдай отырып, болашақ жұмыс берушілер үшін қандай дағдылар керек болуы мүмкін екенін түсінесіз.

Содан кейін өзіңіздің білім деңгейіңізді, мүмкін жұмыс тәжірибеңізді және сабақтан тыс іс-шараларды саралап көріңіз. Сіздің біліміңіз бен тәжірибеңіз қандай? Сізге пайдасы тиюі ықтимал волонтерлік жұмыс немесе оқыту жобалары туралы не білдіңіз? Сіз кез келген марапат немесе стипендия алдыңыз ба, мүмкін сіз екінші тіл меңгердіңіз бе? Жұмыстан тыс қандай дағдыларды меңгердіңіз? Спорттық дағдыларыңызды жұмыста қалай пайдалана аласыз?

Өзіңіздің жеке қасиеттеріңіз туралы ойланыңыз. Өзіңізді туа біткен көшбасшы деп атай аласыз ба? Немесе басқаларға ұнамды болғыңыз келе ме? Сіз көпшіл адамсыз ба? Немесе жеке жұмыс істегенді қалайсыз ба?

Өзіңіздің төрт немесе бес маңызды қасиеттеріңіздің тізімін жасаңыз. Сіздің мінезіңізді шын мәнінде білетін және өз бағасын бере алатын туысқаныңызға немесе досыңызға өтініш айтыңыз.

Жұмысыңыздан өзіңізге не қажет екендігін және басшылыққа қандай пайда әкеле алатындығыңыз жайлы ойланып жатқан уақытта мансапты дамытудың бастапқы кезеңінде қарапайым әрі тиімді қадамдар жасауыңыз керек екенін ұмытпаңыз. Алдымен волонтерлік жобаларды табыңыз және оларға қатысыңыз, тәжірибеңізді арттырып, дағдыларыңызды дамыта алатын уақытша немесе штаттан тыс жұмыс немесе тағылымдама өтетін жер іздеңіз. Көптеген жұмыс орындарында штаттан тыс қызметкер ретінде жобаларға араласу мүмкіндігін табуға болады; ол жұмыс орындарының кейбіреулері тек қана номиналды жалақы ұсынады, бірақ олар қабілеттеріңізді көрсетуге мүмкіндік береді. Сондай-ақ, өз талантыңызды компаниялардың және коммерциялық емес ұйымдардың краудсорсинг жобаларында қолдану мүмкіндігін қарастырыңыз. Бұл мүмкіндіктер құнды тәжірибе жинауға және керек байланыстарды орнатуға, кәсіби портфолиоңызды байытуға және өзіңіздің брендіңізді жасауға көмектеседі.

Екіншіден, өзіңіз жұмыс істегіңіз келетін өнеркәсіп немесе салалар туралы көбірек ізденіңіз және үрдістер мен өзгерістерді үнемі қадағалап отырыңыз. Іс-шараларды өткізуге көмектесетін кәсіби мамандар желісіне қосылыңыз. Көптеген кәсіби қауымдастықтарда студенттерге арналған курстар бар. Қосымша білім беру курстары, тренингтер мен мастер-кластарға қатысыңыз.

Ал енді сіздің кәсіби портфолиоңыз туралы сөз қозғасақ. Әдетте жұмыс берушілер сенімді болу үшін кез келген кандидатты қарастырғанда оның жұмыс тәжірибесінің болғанын қалайды. Бірақ сізде жұмыс тәжірибесі аз болса, университеттегі оқу, тәжірибе және т.б. біліміңіз бен дағдыларыңызды пайдалана аласыз.

Сіз қолдан портфолио және электрондық портфельді құра аласыз. Қағаз портфолио сұхбат кезінде сіздің жетістіктеріңізді көрсетуге мүмкіндік береді. Оның ішінде мамандығыңызға қатысты есептер, зерттеулер, дизайн есептері, мәтіндер және т.б. нәрселер қоса аласыз.

Электрондық портфолио сіздің дағдыларыңыз бен тәжірибеңіздің мультимедиялық презентациясы. Ішінде түйіндеме, жұмыс үлгілері, ұсыныс хаттар, қандай да бір видео немесе подкасттар, сіз жазған кез келген блог жазбалары немесе мақалалар және сіз туралы және сіздің дағдыларыңыз туралы басқа да ақпарат бар жеке веб-сайт сияқтыларды қосуыңызға болады.

Жоғарыда аталғандар сіздің коммуникациялық дағдыларыңызды ғана емес, жұмыстың мәнін түсіну мен шешім қабылдай алу қабілетіңізді де көрсете алады.

Сіздің портфолиоңыз резюмеңізді құрастыруға арналған таптырмайтын ресурс, өйткені ол көптеген жылдар бойы жинақталған керемет жұмысыңыздың нәтижелері мен мысалдарын қамтиды. Сонымен қатар, сіз одан әрі портфолиоңызды толықтырып және кеңейтіп тұра аласыз; көптеген мамандар өз қызметтерін жарнамалау үшін электрондық портфолиоларды пайдаланады. Портфолиоңызды жасау барысында университетте, жұмыс орнында немесе басқа жерде тапсырмаларды орындауға қабілетіңіз жететінін көрсететін барлық нәрсені жинаңыз.

Портфолиода келесі элементтерді қосыңыз:

**Бэкграунд.** Неліктен бұл жобаға қызығушылық таныттыңыз? Бұл студенттік жоба ма, жұмыс тапсырмасы ма немесе өз бастамаңызбен істеген нәрсе ме?



**Жоба мақсаты.** Қажет болса, жобаның мақсаттарын түсіндіріңіз.

**Бірлескен авторлар.** Егер сіз жоба аясында басқа адамдармен жұмыс істесеңіз, оны да көрсеткеніңіз абзал. Топтық жұмыс жайында егжей-тегжейін айтып беріңіз. Мәселен, егер сіз топты жинап алып, басқарсаңыз немесе басқа адамдармен виртуалды команда ретінде қашықтықта жұмыс істесеңіз, ол туралы да айтып беріңіз.

**Қиындықтар мен шектеулер.** Кейде жобаның ең таңғаларлық тұсы – бұл оның сәтті жүзеге асырылуына қарамастан, уақыт, бюджет жағынан және өзге де үлкен шектеулерінің болуы. Мысалы, веб-сайтты жасауға сізде тек бір апта ғана уақыт болған болса, осы жобаның қиындықтарының бірі ретінде онда шектеулі уақыт болатындығы туралы айта аласыз. «Менің осы ресурсты әзірлеу, толтыру, тестілеу және іске қосу үшін тек бір апта уақытым болды» деп айта аласыз.

**Нәтижелер.** Нәтижесі қандай болды? Мысалы, сіз қайырымдылық шарасын ұйымдастыру ниетімен хат жолдасаңыз, онда қанша ақша жинай алдыңыз?

**Оқу тәжірибесі.** Қажет болса, жоба барысында алған ең маңызды және құнды нәрсені сипаттаңыз. Портфолионың өзі коммуникациялық жоба екенін есте сақтаңыз, сол себепті осы курста жинақтаған біліміңіздің барлығын қолданыңыз.

Ең соңғысы, сіз өзіңіздің жеке брендіңізді жасауды қолға алыңыз. Бұл тақырыпқа арнайы бөлек дәріс болады, бірақ мен сіздердің жеке брендтеріңізді қазірден қалыптастыра бергендеріңізді қалаймын. Сізді танитын адамдар сіз туралы ойлаған кезде, олардың ойына сіздің кәсіби деңгейіңіз, сіздің басымдықтарыңыз және көптеген жылдар бойы қалыптастырған әртүрлі дағдыларыңыз және атрибуттарыңызға негізделген белгілі бір қасиеттер келеді. Бұл дегеніміз – сіздің брендіңіз.

Брендинг саласының маманы Мұхаммед Әл-Тәйе жеке брендингті «басқаларға сізді өзгерлерден ерекше ететін қасиеттер жайлы ақпаратты жеткізудің тәсілі» деген сипаттама берген екен. Осы курстың барысында сіздерде жеке брендтеріңізді қалыптастыру және жақсарту үшін көптеген мүмкіндіктер болады.

Алғашқы қадам ретінде, келесідей жеке брендингтің табысты стратегиясының негіздерін атап өтсек:

Алдымен өзіңіздің жеке тарихыңызды жасаңыз. Сіз кімсіз? Қайдан келдіңіз және қайда барасыз? Сіздің мықты тұстарыңыз бен кемшіліктеріңіз қандай? Сіздің мақсатыңыз қандай?

Өзіңіздің кәсіби тақырыбыңызды анықтап алыңыз. Болашақ жұмыс берушілердің санасында өзіңіздің нақты бейнеңізді қалыптастыру қажет. Сіз есепші, адвокат немесе сатушы ретінде емес, одан артық маман иесі ретінде қарастырылуыңыз қажет. Сіз мықты стратегсіз бе? Қатаң тактиксіз бе? Мәселені шешетін адам? Шығармашылық гений? Шабыттандырушы көшбасшы?

Өзіңіз туралы айтыңыз. Табыстың құпиясы – бұл байланыс. Сіз өз брендіңізді мүдделес адамдармен байланысып, ақпарат алмасып, дағдыларыңыз бен біліміңізді көрсетіп, басқаларға табысқа жетуге көмектесу арқылы жасайсыз. Сіздің брендіңіздің дәйектілігін үнемі дәлелдей аласыз. Брендіңізді жарнамалағанда менің брендімді сатып алған адам өкінбейді деген уәде бересіз. Сіз уәделеріңізді орындамаған жағдайда жылдар бойы қалыптасқан брендіңіздің құны көк тиын болады.

Сонымен «Бизнес коммуникация» курсы бойынша алғашқы дәрісіміз тәмам. Біздің келесі дәрісіміз коммуникация және оның негізгі элементтері аясында өрбитін болады.