

הכנה לקראת פגישות ליצירת שיתופי פעולה אסטרטגיים

- להכין "הצגה של העסק" (ראו – "מודל בסיסי להצגת העסק")
- להכין נאום המעלית (הצגה ב 60 שניות) – חפשו במרשתת
- לרכז מידע אישי עלי (שם, מיקום, הישגים אישיים ומקצועיים, קשרים אישיים ומקצועיים)
- לרכז מידע מקצועי (תיאור המקצוע, הישגים, שם העסק והמיקום, ייחודיות/ערך מוסף, מטרות העסק, סוד ההצלחה, מה ייצא ללקוח מקבלת שירות ממני)
- להכין רשימת "קשרים רצויים"- אילו קשרים יסייעו לקידום העסק

לאחר הפגישה:

- להכין סיכום כתוב של הפגישה שיכלול- שם של האדם אתו נפגשנו, מהות העסק, התמחות, קהל היעד הרצוי, אילו הפניות הוא מחפש, אילו קשרים יש לו
- לסכם אילו שיתופי פעולה ניתן ליצור עמו- באופן מידי או עתידי
- לבצע ההערכה להצגה שלי במהלך הפגישה ולחשוב על נקודות שיפור לעתיד

" לא טוב לאדם לבדו"

"טובים השניים מהאחד"

דרך צלחה,

צוות היגוי - קבוצת עניין

"פיתוח אישי ושיווקי- שיח מקצועי אחר בפיזיותרפיה"

(בחסות העמותה לקידום הפיזיותרפיה בישראל)

physical1therapy@gmail.com

<http://www.ipts.org.il/?CategoryID=259>