



ТАТИЯННА ШАЙН

**КАК СОЗДАТЬ  
СВОЙ БРЕНД  
И СТАТЬ БИЗНЕС-  
КОНСУЛЬТАНТОМ?!**

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ  
С ПРИМЕРАМИ

Татьянна Шайн

**Как создать свой бренд и стать  
бизнес-консультантом?!  
Успешный опыт с примерами**

«Издательские решения»

## **Татьянна Шайн**

Как создать свой бренд и стать бизнес-консультантом?!

Успешный опыт с примерами / Татьяна Шайн — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-508465-1

Книга интересна тем, кто устал от монотонной работы, не согласен с судьбой вечного наёмного работника. Книга значительно быстро повысит вашу решительность и степень действия!

ISBN 978-5-00-508465-1

© Татьяна Шайн  
© Издательские решения

# Содержание

Полезные техники расширения сети деловых контактов	7
1. Сначала определитесь с целями!	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

# Как создать свой бренд и стать бизнес-консультантом?! Успешный опыт с примерами

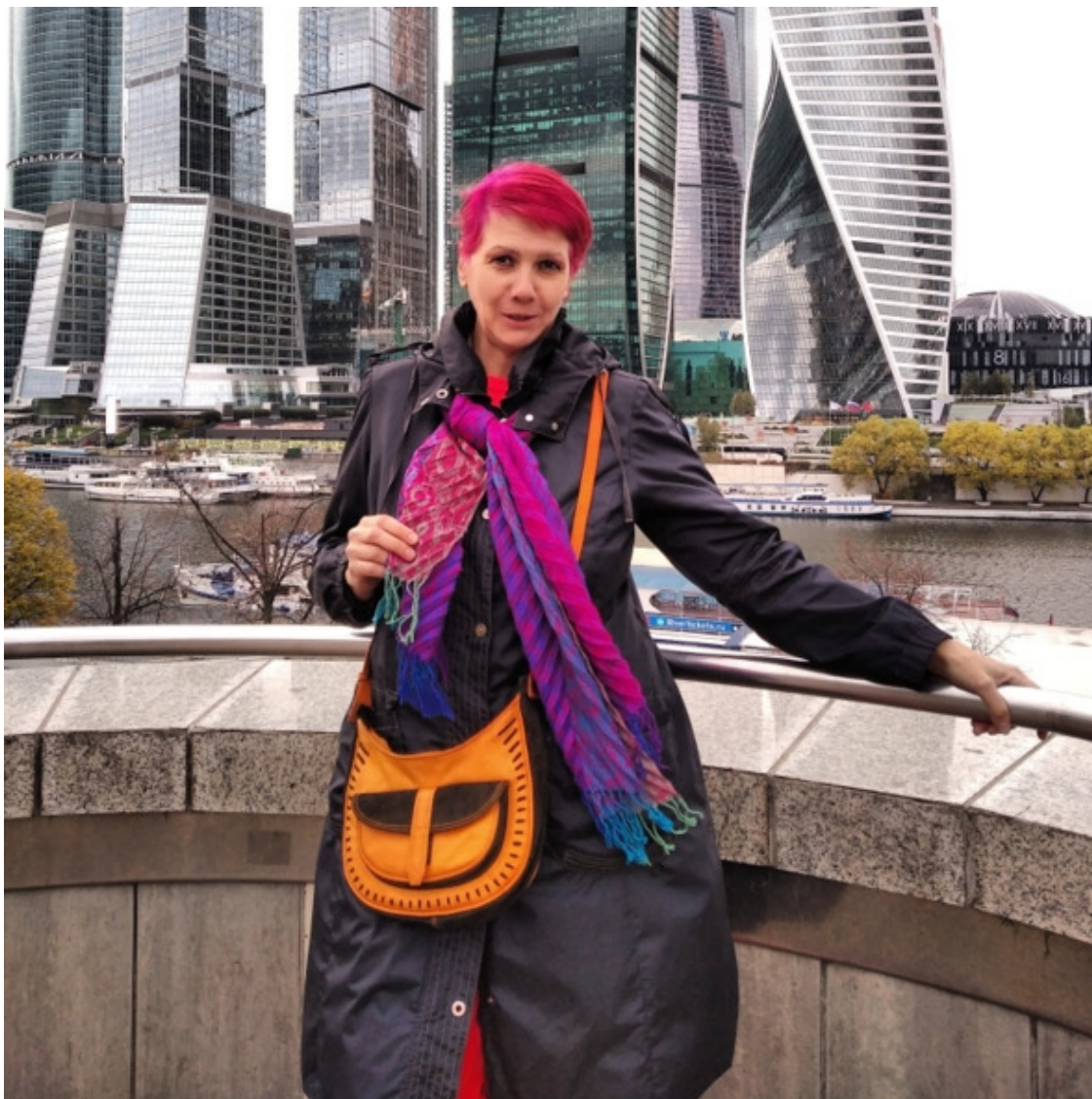
**Татиянна Шайн**

*К теме консалтинга я шла много лет, обдумывая уход из мира офисов когда ещё работала коммерческим директором. Именно работа с успешными Коммерсантами, обладающими здоровым авантюризмом и жизненной смелостью, позволила не только запустить в последствии свои проекты, но и сделать их узнаваемыми и успешными. **Посвящается новаторам и смелым!***

© Татиянна Шайн, 2019

ISBN 978-5-0050-8465-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero



## Полезные техники расширения сети деловых контактов

Когда ты только начинаешь карьеру, тебе все в новинку: крупные корпорации, стандарты, корпоративные мероприятия, «веревочные курсы» и системы КРІ... Но в какой-то момент все смежные сферы освоены, нужная должность достигнута и ты начинаешь испытывать откровенную скуку от повторяемости. Знакомое ощущение?!

На помощь приходит *Деловой Нетворкинг*, благодаря которому вы сможете продолжая работать в офисе, довольно быстро расширить сеть новых полезных контактов, понять принципы коммуникации на выбранном новом рынке ваших потенциальных услуг.

Деловой нетворкинг позволяет с помощью круга друзей и знакомых максимально быстро и эффективно решать сложные жизненные и бизнес-задачи, одновременно арссматривая десятки новых полезных мнений и советов в первое время. Однако под нетворкингом понимают не только способы выстраивания сети полезных деловых контактов.

Нетворкинг, прежде всего, мощнейший инструмент *продвижения собственных компетенций, а в дальнейшем и своего дела/проекта*. Особенно если вы работаете наемным сотрудником и задумываетесь о самостоятельном пусть небольшом занятии – прежде всего полезно почувствовать рынок независимых экспертов и начать выходить на бизнес – мероприятия

Существует распространённое утверждение, что нетворкинг – это способ решения своих проблем с помощью других людей. Слышали, наверное, про теорию «6 рукопожатий», когда в соцсетях ищут утерянные документы или работу, прося сделать репост?

Я же понимаю под нетворкингом прежде всего точное *фокусированное воздействие на потенциальную сеть контактов с целью развития персонального бренда* или проекта. О чем и пойдет дальнейшая речь с множеством полезных примеров личного паблисити с применением десятков нетворкинг – техник. Многие из которые предлагаются впервые или трактуются в использовании с более результативными фишками.

## **1. Сначала определитесь с целями!**

Вы хотите сделать карьерный рывок ради статуса/дохода? Или Вы хотите в корне изменить своё будущее, выбрав абсолютно новое занятие? чтобы просыпаясь утром испытывать искреннюю радость от предстоящих дел и занятий?

Стоит обязательно помнить, что по некоторым должностям существует юридическая ответственность. Продумайте, на какую должность вы хотите перейти/вырасти. Например, для того, чтобы сформировать промежуточную денежную подушку, с помощью которой и будет осуществлен переход в свой проект.

Например, еще когда я работала в отделе маркетинга – я осознавала, что даже уже будучи начальником отдела – кроме фиксированного оклада я больше не вырасту. Следовательно, надо идти в сбыт, в продажи и сначала поднять уровень своего дохода – в продажах помимо окладов существует и хорошая бонусная процентная надбавка. Но т. к. я всегда тяготела к задачам развития, видела неправильные перекосы и старалась их улучшить – то и выросла до коммерческого директора.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.