

Sta steviger in je schoenen in 7 stappen in 7 weken
**Jouw Personal Branding en
Zichtbaarheid**
WEEK 7

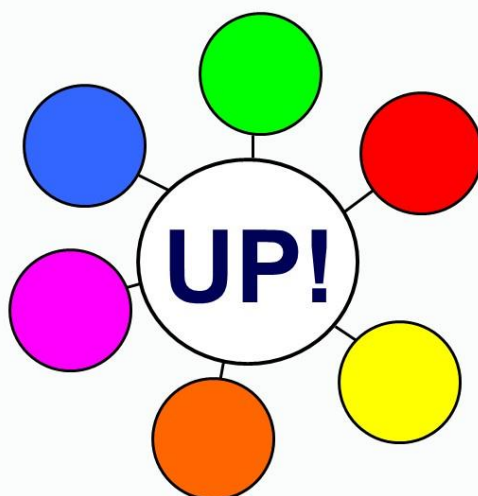


PAK JE PODIUM!

“Je ‘podium pakken’ is soms best spannend en voelt tegelijk, diep vanbinnen, ook heel erg vervullend als jij de wereld vol trots laat zien dat wat jij hebt te bieden en te delen!”

Patrick van Gils

The only way is...



Sta steviger in je schoenen in 7 stappen in 7 weken

Podium Pakken

Jouw 'pet': Pak je Podium-testpet

De afgelopen weken hebben we de zes gekleurde bollen uit mijn Personal Branding & Zichtbaarheid-methode doorlopen. Je hebt nu een beeld hoe deze jou kunnen helpen, vanuit jouw unieke personal brand, bij het vergroten van jouw zichtbaarheid! Je hebt ook kunnen ervaren welk gebied je al wel ligt en welke gebieden minder. Concludeer overigens niet te snel dat iets je niet ligt; door iets onbekends vaker te doen, wen je eraan en kan het gaan smaken naar meer. Zie deze fase in je leven daarom als een nieuwe 'test-fase'. Doe het! Ervaar het! Probeer het! Niet voor niets is de 'pet' die bij het thema van week 7, 'Podium Pakken', hoort: de Pak je Podium-testpet. Je komt er namelijk pas achter hoe een bepaald gebied voor jou kan gaan werken door het te testen. Eén ding is een feit: als jij de verschillende P's, de verschillende gekleurde bollen, meer aandacht gaat geven, word je zichtbaarder, trek je de mensen of klanten aan die jij wilt aantrekken, kun jij meer mensen helpen en maak je meer klanten blij. En word ook jijzelf vervuld en blij!

Niet voor niets staat in deze zevende stap de kern van het model, het woord UP. **UP!** De afkorting voor jouw Unieke Punten. Jij bent immers een Unieke Professional! Een **Uniek Personal Brand!** Toch? 😊

Week 7. Thuiswerk-opdrachten

In week 7 komen alle eerder behandelde P's samen in stap 7: 'Podium Pakken'! Iedere P, van Pitchen tot Profileren, van Publiceren tot Promoten, van Presenteren tot Positioneren, is op zichzelf een 'Podium'. Een uitingsvorm hoe jij jezelf, vanuit jouw personal brand, zichtbaarder kunt maken.

En dat is een proces van 'met vallen en opstaan', een ontdekkingsreis, voelen en ervaren wat je ligt, wat naar meer smaakt, wat je niet zo past, waar je de mensen of klanten ontmoet die jij graag wilt en kunt helpen. De enige manier om erachter te komen, is door het te proberen, door het te doen en door het te ervaren. UP staat in het middelpunt van het model. UP betekent klimmen, stijgen. Stap daarom op dat 'mentale' podium! Word zichtbaar! Ervaar hoe je leven echt in de UP-swing gaat komen! Door ervoor te gaan 'Staan en opvallen'! De hamvraag is: doe jij het? Of is er nog iets dat jou remt of iets waardoor je zaken voor je uitschuift...? De 'UP' van deze week is niet voor niets.... **It's UP to you!**



In dit werkboek ruimte voor een terugblik en reflectie op de afgelopen trainingen en de 6 'P's'. En een vooruitblik op jouw 7^e en laatste "P": Pak je Podium-actiepunten. Het DOEN! Veel succes!

Patrick van Gils



DAG 1. REWIND! *(reflectie, inzichten, herhaling)*

Dag 1, de dag van reflectie. 'Rewinden', kort 'mentaal terugspoelen'. Tijd om terug te kijken en te reflecteren. Denk nog even terug aan de laatste, de zevende online-training. Over je 'Podium Pakken'!!

1. Wat heb jij vooral geleerd tijdens de laatste sessie over je 'Podium Pakken'?

2. Hoe ga jij de komende periode jouw 'Podium Pakken'?

3.



DAG 2. PLAY! *(uitschrijven, proberen, 'spelen')*

Dag 2 van deze week, de dag van 'PLAY'. Juist deze laatste week biedt de ruimte voor een terugblik en een vooruitblik! Eerst een terugblik.



De eerste week. We begonnen met de **Kern** van het model.

Jouw schatkist. Jouw kern. Het openen van jezelf...

1. Wat herinner jij je nu nog van die eerste week?



De eerste trainingsweek hebben we tevens de eerste P behandeld:
Positioneren.

1. Wat was voor jou het belangrijkste uit het stuk Positioneren?



Tijdens de tweede training zijn we aan de slag gegaan met **Pitchen!** We legden de basis voor jouw korte, krachtige en overtuigende pitch.

1. Wat was voor jou het belangrijkste uit deze Pitch-training?



In de 3^e trainingsweek lag de focus op **Presenteren**.

1. Wat was voor jou het belangrijkste uit de training Presenteren?



De vierde trainingsweek draaide om **Publiceren**. In tekst, video of audio. Jouw verhaal. Wereldkundig maken! Zodat meer mensen jou kunnen zien!

1. Wat was voor jou het belangrijkste uit de training over Publiceren?



Week 5 draaide om **Profileren**. De stap naar meer zichtbaarheid, eenduidigheid en ook onderscheidende herkenbaarheid in je communicatie. En in je netwerken!

1. Wat was voor jou het belangrijkste uit Profileren?



Week 6 was het thema **Promoten**. Ik hoop dat jij je 'marktkoopman-zin' nooit meer vergeet!? Wat zijn jouw *'allerlekkerste aardbeien'*?

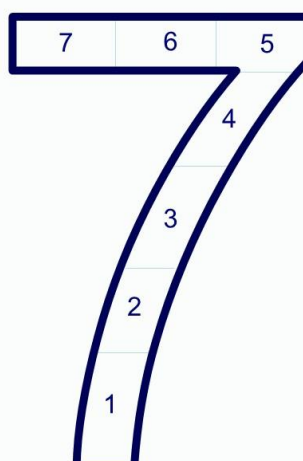
Wat was voor jou belangrijk uit de trainingsweek over Promoten?



We hebben de afgelopen periode de 6 P's-methode, de 6 Personal Branding & Zichtbaarheid-gebieden doorlopen. Toen we begonnen had je waarschijnlijk beperkte kennis en vaardigheden over deze 6 gebieden, de afgelopen weken is je kennis, en zijn zelfs je vaardigheden, stap voor stap toegenomen. We maken nu een 'Quick Scan'. Geef jezelf per 'P' een eerlijk cijfer (van 0-10; 0=laag, 10=hoog) *hoe jij jouw eigen kennis en vaardigheden* nu inschat per P, per gebied.

1. Positioneren : _____
2. Pitchen : _____
3. Presenteren : _____
4. Publiceren : _____
5. Profileren : _____
6. Promoten : _____
7. Podium Pakken : _____

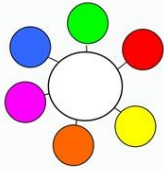
In 7 contactmomenten naar een klant



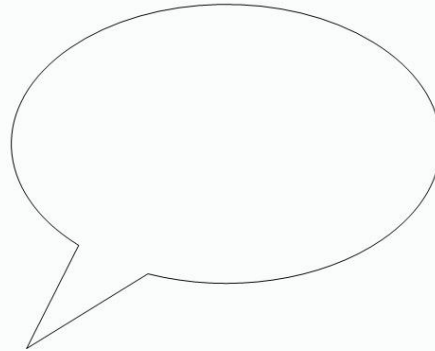
Iedere P geeft je nieuwe contactmomenten met meer mensen. En dat is belangrijk. Waarom? Een eerste contact met iemand leidt meestal nooit direct tot een klant. Soms wel; dat noem ik een 'lucky shot'. Meestal zijn er meer contacten nodig, zodat de ander jou beter leert kennen, deze persoon jouw toegevoegde waarde gaat ontdekken en jou steeds meer gaat vertrouwen. Er zijn gemiddeld wel zeven contactmomenten nodig!

Een voorbeeld uit mijn bedrijf. Als ik ergens spreker ben voor een zaal met ondernemers die mij niet kennen, is die presentatie contactmoment nummer 1. Ik geef aansluitend mijn kaartje aan geïnteresseerden (moment 2) en bied mijn gratis e-boek aan (3). Iemand gaat daarna naar mijn website en vult het contactformulier in (4), waarna ik telefonisch contact opneem (5). Ik stuur een voorstel indien gewenst (6) en bel na. In dit gesprek hoor ik of deze potentiële relatie wel of niet besluit om klant te worden (7). Dit 'traject' wordt ook wel 'de customer journey' genoemd. Er kan sprake zijn van diverse 'customer journeys' vanuit hetzelfde bedrijf, afhankelijk van verschillende activiteiten!

Benoem de belangrijkste zeven stappen 'van koud contact naar jouw warme klant' eens bij de bovenstaande '7' stappen. Let op: dit is geen 'trucje'; dit is een persoonlijk ontdekkingsreis in ondernemersbewustwording, dus hoe jij je contacten 'opwarmt' tot klant!



Belangrijkste inzicht?



1. Wat is jouw allerbelangrijkste inzicht uit dit 7 weken-programma over jouw Personal Branding & jouw Zichtbaarheid?

2. Wat is jouw allerbelangrijkste al reeds genomen stapje of actie *tijdens* dit programma?

3. Wat wordt jouw belangrijkste focus- of aandachtsgebied na dit 7 weken-programma?

Jouw inzichten 7 weken-programma



Schrijf in de bovenstaande kalender per “P” jouw allerbelangrijkste inzicht, jouw les, die jij ‘nooit meer zult vergeten’!

Jouw Personal Branding & Zichtbaarheid-acties

	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec
 1. Positioneren												
 2. Pitchen												
 3. Presenteren												
 4. Publiceren												
 5. Profileren												
 6. Promoten												

Schrijf in bovenstaande kalender jouw zes belangrijkste acties voor de komende 100 dagen op, per 'P'!

We hebben 7 weken, 7 stappen, 7 cijfers. Ieder van de 7 cijfers is ook op een inhoudelijke manier teruggekomen als het over *Jouw Personal Branding & Zichtbaarheid* gaat. We zetten ze alle 7 nog even op een rij...

Zet jezelf op..!

1

“It takes ... to tango!”

2

de kracht van ... kernboodschappen!

3

... en deel je grote en ook je kleine successen!

4

De ander onthoud nooit meer dan 3 - ... - 7 punten

5

... verdiepingen in jouw elevator pitch!

6

er zijn wel ... contactmomenten nodig naar 'n klant!

7

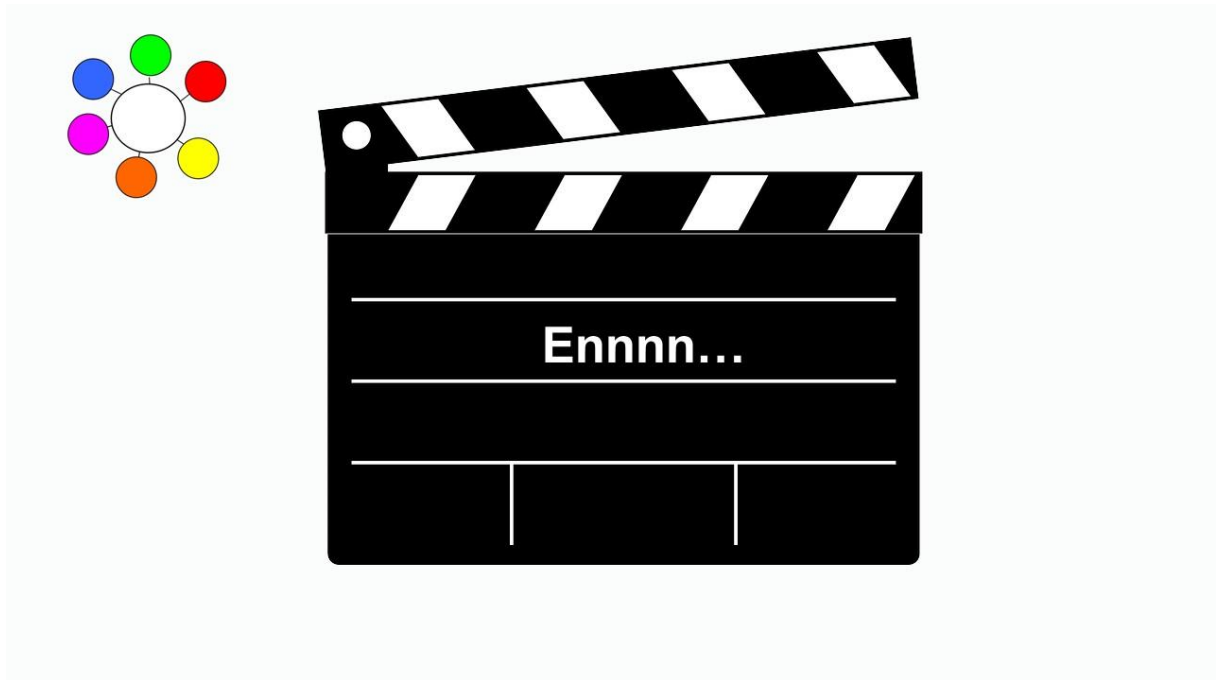
De kracht van herhaling... Nog één keer:

1. Zet jezelf op 1! _____
2. "It takes 2 to tango!" _____
3. De kracht van 3 kernboodschappen! _____
4. "4" en deel je grote en kleine successen _____
5. De ander onthoudt nooit meer dan 3-5-7 punten _____
6. 6 verdiepingen in jouw elevator pitch _____
7. Er zijn wel 7 contactmomenten nodig naar een klant _____

Geef van bovenstaande 7 inzichten de voor jou persoonlijk belangrijke volgorde. (1 = superbelangrijk voor jou; 6 = minst belangrijk voor jou)



De zeven weken zitten er bijna op... Maar we zijn nog niet klaar! Misschien voel je dat je wilt doorpakken. Dat kan. Ik vertel je zo hoe. Ik verschillende 1-1 en groepsvormen, afhankelijk wat jij prettig vindt. In een prettige combinatie van online en off-line/live-bijeenkomsten. Deelnemers vinden het altijd super-inspirerend en waardevol. Gun het jezelf ook! Die volgende groeistap voor jezelf en je business!



De filmclapper! Symbool voor.... ACTIE! En dat is wat ik jou zo gun. Dat jij, met wat ik jou aan leerstof heb aangeboden de afgelopen weken, zelf aan de slag gaat. Om daarmee jouw doelen, dromen en plannen te realiseren. Toch is die ACTIE en het DOEN voor de meeste mensen knap lastig...

Ik heb 2 *gewetensvragen* aan je.

1. Wat zijn jouw grootste valkuilen, die vaak zorgen dat het 'versloft' en dat wat jij je voorneemt toch niet gebeurt?
2. Wat zou het jou 'kosten' als jij met het geleerde over Personal Branding & Zichtbaarheid niet gedegen aan de slag gaat?



Er is mij in de afgelopen zes jaar als zelfstandig ondernemer één belangrijk punt opgevallen bij alle mensen voor en met wie ik train, spreek en coach... De meerderheid van 'de mensheid' gaat niet of nauwelijks aan de slag met de nieuwe kennis, inzichten en inspiratie. Dit is de realiteit en praktijk: het versloft, de vibe gaat eruit en de 'dromen blijven dromen'. Onvervuld. Eeuwig zonde. Dat laat JIJ je toch niet gebeuren?

Ik ben jouw gids, jouw coach, jouw mentor om jou te helpen van dromen naar durven naar doen. Daar kan ik je bij helpen. Nu en in de toekomst. Bijvoorbeeld via:

- Persoonlijk 1 op 1 Coachingsprogramma
- Jaarprogramma Spreek je Rijk (start januari)

Mensen die dit volgden zijn gegarandeerd aantoonbaar succesvoller!

Wellicht heb je een ander idee of heb je andere behoeften...

Misschien zie jij dat in jouw organisatie of bedrijf hulp hard nodig is. Bijv. kennis en vaardigheden over (personal) branding, zichtbaarheid, pitchen, presenteren en/of profileren. Maar dan toegespitst op jouw organisatie, op je bedrijf of je vereniging (bijvoorbeeld een bedrijfs-, branche-, beroeps- of ondernemersvereniging).

Weet dan dat ik voor jou in de startblokken sta als inspirerend trainer, spreker en coach. Voor het team of het bedrijf.

Informeer vrijblijvend naar de mogelijkheden!

Patrick van Gils

06 – 20091787

info@toppresentaties.nl

www.toppresentaties.nl



DAG 3. SOUND! *(hardop uitspreken, spiegel, je mobiel)*

Twee ‘uitspreek-oefeningen’ deze zevende Podium Pakken-week.

1. Spreek jouw zes actiepunten voor de komende periode (uit de door jou ingevulde actiekalender) hardop uit.

Begin iedere zin met:

“Ik ga (noem periode...) (noem actie...) (noem resultaat...)”

Patricks voorbeeld: *“Ik ga in augustus de voorbereidingen treffen voor de LIVE-dag, zodat begin oktober een onvergetelijk waardevolle LIVE-dag wordt voor alle deelnemers.”*

2. ‘Je podium pakken’ is de basis-attitude van Personal Branding & Zichtbaarheid. Bedenk vijf concrete praktijksituaties waar jij, meer dan dat je nu al doet, ‘je podium wilt gaan pakken’.

Patricks voorbeelden: meer je podium pakken bij netwerk-bijeenkomsten, tijdens een vergadering, in een gesprek met een ander, de situatie dat je iemand wilt bellen maar er tegenop ziet etc.

Zeg hardop, op ieder van de vijf situaties het volgende:

“Ik Pak meer mijn Podium als ik...

“Ik Pak meer mijn Podium bij...

“Ik Pak meer mijn Podium tijdens...

Geef jezelf tot slot eens een schouderklopje! 😊. Wanneer heb je dat trouwens voor het laatst bij jezelf gedaan?



DAG 4. PAUZE!

Vandaag de PAUZE-dag! Doe iets waar jij zin in hebt. Een toepasselijk lied is deze week van Yazz. The only way is **UP!** Dat behoeft toch geen toelichting... 😊. De link 🎵: <https://www.youtube.com/watch?v=vjD3EVC1-zU>



We've been broken down
 To the lowest turn
 Bein' on the bottom line
 Sure ain't no fun
 But if we should be evicted
 Huh, from our homes
 We'll just move somewhere else
 And still carry on
 Oh
 (Hold on) hold on
 (Hold on) hold on
 Ooh, aah, baby
 hold on
 (Hold on) ooh ooh aah
 The only way is up, baby
 For you and me now
 The only way is up, baby
 For you and me now
 Aah





DAG 5. FAST FORWARD! *(feedback van ander)*

Vandaag de Fast Forward-dag. Met wie zou jij deze week een 'fast forward'-gesprek kunnen voeren over jouw manieren om meer het 'podium te gaan pakken' en over de blokkades die je soms ervaart?

Kies uit dit zevende en laatste werkboek enkele punten die jij graag met een ander wilt delen, bespreken of feedback op wilt krijgen. Twee suggesties:

- Deel jouw allerbelangrijkste *inzichten/lessen* uit het 7 weken-programma met een ander en vertel waarom juist dit voor jou zo belangrijk is.
- Deel jouw belangrijkste *actiepunten* voor de komende periode. Vraag de ander ook of je hem/haar, over 100 dagen na jullie afspraak, verslag mag uitbrengen over de voortgang van jouw acties 😊.



DAG 6. STOP! (stoppen met dingen, doen & denken)

De song op deze STOP-dag is The Jacksons – *Show you the way to go*. Ook jij bent sterk en goed in een bepaald vakgebied. Zoals ik een ‘gids, coach, mentor’ ben voor jou op de thema’s Branding, Zichtbaarheid, Pitchen en Presenteren, zo ben jij een ‘gids’ voor een ander, voor jouw klanten. STOP dus met jezelf kleiner maken, maar voel ‘stiekem’ weer een klein beetje de grootsheid in jezelf. Jij bent dus, net als ik, een guide, een gids! Ook jij hebt het vermogen om anderen te helpen ‘van A naar B’, naar de door hen gewenste bestemming. Jij kent de weg, jij kent de route. Daar gaat het nummer van The Jacksons over: *Show you the way to go!* De link  https://www.youtube.com/watch?v=oiVyhr_may0



Let me show you
Let me show you the way to go
I don't know everything

But there's something I do know
(I know, I know)
I've read and heard a lot
And now I'm ready to show

That we can come together
And think like one
Come together now
Live together underneath the sun

Please, please let me show you
Let me show, let me show you the way to go
Follow me, my friend
Let me show you, come on
Let me show you the way to go
Just put your trust in me



We hebben zeven weken intensief met elkaar samengewerkt! Ik keek er iedere week naar uit om elkaar online weer te ontmoeten. Met 'digitale koffie'. Er is nog één lied, met een titel met zeven woorden. Symbool voor de zeven weken. Deze woorden gaan in de kern over het leven:

Zing, Vecht, Huil, Bid, Lach, Werk & Bewonder! Van Ramses Shaffy. Dit is een deel van de songtekst. En de link 🎵

<https://www.youtube.com/watch?v=xg07TjHOIUM> (en de 1 minuut-versie van dit prachtige nummer van Maaïke Ouboter: <https://www.youtube.com/watch?v=inxPmjksoHI>)



Voor degene in een schuilhoek achter glas
 Voor degene met de dichtbeslagen ramen
 Voor degene die dacht dat ie alleen was
 Moet nu weten, we zijn allemaal samen
 Voor degene met 't dichtgeslagen boek
 Voor degene met de snelvergeten namen
 Voor degene die 't vruchteloze zoeken
 Moet nu weten, we zijn allemaal samen
 Zing, vecht, huil, bid, lach, werk en bewonder
 Zing, vecht, huil, bid, lach, werk en bewonder
 Zing, vecht, huil, bid, lach, werk en bewonder
 Zing, vecht, huil, bid, lach, werk en bewonder
 Niet zonder ons
 Voor degene met de slapeloze nacht
 Voor degene die 't geluk niet kan beamen
 Voor degene die niets doet, die alleen maar wacht
 Moet nu weten, we zijn allemaal samen
 Voor degene met z'n mateloze trots
 In z'n risicooloze hoge toren



Ieder einde is een nieuw begin. Ik hoop dat dit momentum weer een nieuw begin is voor jezelf! Voor het realiseren waar je zo naar verlangt. Dat hoeft dus niet bij een vage gedachte of droom te blijven. Realisatie is ook voor jou mogelijk. Echt waar. Neem mij als voorbeeld. Als je maar écht in de actie- & doestand gaat! Als je dat doet, lonkt 'jouw goud aan de horizon'. Als je het op eigen kracht kunt, is het meer dan uitstekend. Liever met mijn hulp en begeleiding, dan sta ik voor je klaar. Een mooie laatste one-liner over de kracht van een 'gids'. *“Een gids, coach of mentor brengt mij sneller en gericht naar mijn bestemming. Hij voorkomt dat ik onnodig veel tijd verlies en verkeerde zijwegen insla. Hij helpt mij van mijn dromen naar het durven en het doen’.* Mag ik je verder helpen? Dank!

Patrick van Gils



Gereflecteerd?



Geschreven?



Gesproken (hardop)?



Gepauzeerd?



Gesproken (met ander)?



Gestopt (met iets?)