

# Kanwa modelu TOP OF

## **T**ożsamość

### KIM JESTEŚ?

Co powoduje, że inni utożsamiają się z tobą i tym, co robisz?

**Opisz pięć głównych przestrzeni twojego życia:**

#### Misja

Jaki jest twój najważniejszy życiowy cel:

#### Wizja

Co chcesz urzeczywistnić w czasie swojego życia:

W jaką stronę chcesz, aby zmierzało twoje życie:

#### Kluczowe wartości

Wymień pięć swoich życiowych wartości:

#### Kluczowe role

Kto jest najważniejszy w twoim życiu?

Jaką rolę w związku z tym odgrywasz:

#### Cele

Jakie są twoje najważniejsze cele i aspiracje:

## **O**bietnica

### JAKĄ OBIETNICĘ SKŁADASZ?

Dla kogo i czego obietnicą jesteś?

**Napisz co najmniej sześć haseł, które obrazują korzyści, jakie daje ludziom kontakt z tobą.**

Mogą one obejmować zarówno życie prywatne, jak i zawodowe:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

## **P**ozycja

### DLACZEGO INNI MIELIBY CI UFAĆ?

Co sprawia, że jesteś wiarygodny dla innych?

**Wypisz wszystkie fakty z obszarów:**

Doświadczenia i osiągnięcia zawodowe:

Dyplomy, certyfikaty i uprawnienia:

Nagrody oraz rankingi:

Wypowiedzi w mediach tradycyjnych oraz internetowych:

Publikacje (artykuły, książki):

Ważne wystąpienia publiczne:

Działalność pro bono:

Najważniejsze projekty:

## **O**sobowość

### CO CIĘ WYRÓŻNIA?

Co sprawia, że wyróżniasz się na tle innych osób?

Kim jesteś, a kim zdecydowanie nie jesteś:

Twoje cechy charakteru:

Twoje pochodzenie, korzenie rodzinne i społeczne:

Jakie zachowania są dla ciebie typowe:

Twoje pasje i zainteresowania:

Co lubisz robić w wolnym czasie:

Jakie są twoje wyjątkowe talenty:

Cechy twojej osobowości:

## **F**orma

### W JAKIM STYLU ZREALIZUJESZ SWOJĄ OBIETNICĘ?

Które elementy są kluczowe dla twojego odbiorcy?

Komu służy twoja marka osobista?

**Tożsamość:** wskaż wspólne wartości, role oraz cele:

**Pozycja:** jakie kompetencje, osiągnięcia uwiarygodniają cię u odbiorcy:

**Obietnica:** zdefiniuj swoją autentyczną obietnicę marki osobistej:

Zdecyduj, w jaki sposób będziesz się komunikował.

Media tradycyjne:

- media online
- spotkania offline

**TO DO:** Popatrz na Tożsamość i Osobowość swojej marki osobistej.

Jakie działania podejmiesz w najbliższych trzech miesiącach, aby podkreślić swoje wyróżniki:

- 1.
- 2.
- 3.

**TO DO:** Spójrz na Obietnicę swojej marki osobistej.

Jakie kompetencje rozwiniesz, aby wzmocnić jej siłę:

- 1.
- 2.
- 3.

**TO DO:** Pomyśl o miejscach, w których spotykasz się ze swoim odbiorcą.

Co zrobisz w najbliższych trzech miesiącach, aby zdobyć więcej odbiorców lub pogłębić relację z obecnymi:

- 1.
- 2.
- 3.