Mettre À profit une critique

Avant de pouvoir se vendre, il est nécessaire de recenser les critiques reçues lors de nos expériences afin de pouvoir observer les améliorations possibles dans des situations futures.

Exercice – Mettre une critique à profit

Retrouvez une critique que l’on vous a faite dans le cadre de votre travail actuel, d’un précédent poste ou dans vos études. Tentez de choisir une critique faite par quelqu’un que vous sentez plutôt bienveillant à votre égard et posez-vous les questions suivantes :

Qu’en avez-vous fait ?

L’avez-vous mal prise ?

Vous a-t-elle permis de progresser ?

Si ce n’est pas encore le cas, que pouvez-vous en faire maintenant pour en apprendre quelque chose ?

**Source utilisée**

* Sylvie Protassieff tiré de son ouvrage intitulé « *Et si je me vendais mieux. Les secrets du marketing de soi* ».

**Truc et astuce lié à cette fiche**

* Cyberlearn : 4.5 Personal Branding – mon profil LinkedIn / Bonnes pratiques / « Pourquoi le marketing de soi est-il si important ? »
* Cyberlearn : 4.5 Personal Branding – mon profil LinkedIn / Exercices, tests / « Le marketing de soi : où en suis-je ? Comment je me vends ? »