

Career Design Center

trucs et astuces

POURQUOI LE MARKETING DE SOI EST-IL SI IMPORTANT ?

Avant de rentrer dans le monde du travail ou pendant notre carrière professionnelle, vous vous dites peut-être régulièrement : « Je ne sais pas me vendre ! » ou une autre personne vous l'énonce. Pourquoi parle-t-on de se vendre ? Pourquoi cela paraît si important ?

La réponse est simple. Le marché de l'emploi nécessite la mise en œuvre de démarche de Marketing de vente, afin d'être efficace et de se faire connaître aux yeux des individus. C'est exactement ce que l'on cherche également du côté des travailleurs !

Le fait d'appliquer des démarches Marketing commerciales à notre personne se définit par le « Marketing de soi » ou « Personal Branding ». Il a pour but de mettre en valeur la marque personnelle d'un individu et de renforcer son positionnement auprès de sa cible, plus précisément de se construire une identité, de définir nos valeurs tout en donnant une certaine crédibilité. Le Personal Branding se crée notamment par le biais des réseaux professionnels, comme par exemple LinkedIn, mais peut également s'avérer utile lors d'entretiens.

Sous le dossier « Exercices » des rubriques « 4.5 Personal Branding – Mon profil LinkedIn » « 4.7 Qui suis-je et quelle est ma valeur ajoutée ? », nous vous proposons quelques exercices associés au Marketing de soi.

Exercices liés à cette fiche

- 👉 Cyberlearn : 4.5 Personal branding – mon profil LinkedIn / Exercices, tests / « Mettre à profit une critique »
- 👉 Cyberlearn : 4.5 Personal branding – mon profil LinkedIn / Exercices, tests / « Comment définir ma stratégie de marque personnelle ? »
- 👉 Cyberlearn : 4.5 Personal Branding – mon profil LinkedIn / Exercices, tests / « Le marketing de soi : où en suis-je ? Comment je me vends ? »