

In de huidige markt dien je steeds meer te doen als op wilt vallen. De tijd dat het eenvoudig was een succesvolle carrière op te bouwen, is voorbij. Om in een samenleving, waarbij het gemiddelde belevingsniveau steeds verder stijgt, boven het maaiveld uit te steken, dien je jezelf professioneel te verkopen. Je dient van jou als persoon als het ware een merk te maken, met een herkenbaar karakter en een duidelijke verkoopstrategie. Dit doe je middels personal branding!

Jezelf als merk verkopen is met de huidige multimediale wereld en het internet in principe niet moeilijk. Iedereen kan een website maken waar je jezelf in presenteert. Een goed voorbeeld is de site van Niek Gooren. Hij maakte een website, helpniekuitdewww.nl, om na zijn ontslag bij zijn vorige werkgever zichzelf te verkopen als werknemer. Hij genereerde veel aandacht met zijn website bij verschillende media, mede omdat hij er een unieke en komische draai aan gaf. Zo stelde hij: 'Het in dienst nemen van Niek werkt in uw voordeel. In de volgende grafiek kun u heel eenvoudig zien hoe verschillende eigenschappen (sex appeal, creativiteit en werkplezier) van uw bedrijf in percentages Kiloniek groeien bij het in dienst nemen van Niek Gooren.' U begrijpt al dat deze grafiek een zeer snelle stijgende lijn laat zien. Na ruim vier en een halve maand was Niek weer aan het werk.

Dit voorbeeld laat goed zien waar 'personal branding' om draait. Je dient in eerste instantie de unieke eigenschappen neer te zetten van jou als persoon. Vele websites die schrijven over personal branding stellen dan ook dat je als merk apart mag zijn en dat je je ook als zodanig kunt presenteren, maar dat je wel dicht bij jezelf moet blijven. Daarnaast moet je niet overdrijven, mensen moeten jou immers wel blijven begrijpen en jou niet raar of in het ergste geval gestoord vinden. Blijf ook congruent, wat betekent dat jouw presentatie wel qua stijl en formaliteit bij de gewenste toekomstplannen dienen te aan te sluiten. Denk goed na over de eigenschappen die jou uniek maken en maak hier een format van.

Presenteer dit vervolgens via een website of in een folder. Een website is voor de volgende stap het eenvoudigst, want je dient jezelf te presenteren aan een zo groot mogelijk publiek. Via verschillende sociale media-platforms dien je vervolgens zoveel mogelijk exposure te generen. Mensen uit jouw netwerk moeten je leren kennen en op de hoogte gebracht worden van jouw merk. Facebook, LinkedIn, Twitter, YouTube, Google Buzz, Vimeo, Flickr, Friendster, MySpace, Tumblr en Yelp, het helpt allemaal bij het vergroten van jouw exposure. Mensen moeten je kunnen vinden! Zorg daarom ook dat jouw C.V., waarin je ook naar je eigen website kunt linken, in de database van StepStone te vinden is.

Kortom, personal branding is een nieuwe tool om op te vallen bij jouw nieuwe werkgever. Er is niets handiger dan dat wanneer jouw toekomstige werkgever jou Googled, hij komt op de door jou gemaakte unieke websites en nogmaals in beeld en tekst kan zien waar jij voor staat. De manier waarop je jezelf presenteert is ontzettend belangrijk om je kansen te vergroten!