

10-punktowa checklista

(czyli jak upewnić się, że Twoja biznesowa autoprezentacja naprawdę działa)

Pierwszych 7 punktów jest kluczowych

- ☐ **Tvoja autoprezentacja biznesowa tak naprawdę nie jest o Tobie**
Pamiętaj, że nazwa „autoprezentacja” (czyli prezentacja siebie) często wprowadza nas w błąd, ponieważ skupiamy się na opisie siebie czy swoich usług/produktów. Natomiast w autoprezentacji biznesowej, potrzebujemy przedstawić się z perspektywy potencjalnego Klienta – tego co nasz oferta/usługa/produkt może Jemu dać (w czym być pomocne, co może ułatwić, lub jaki Jego problem jest w stanie usunąć/zmniejszyć)
- ☐ **Długość pod kontrolą**
Autoprezentacja biznesowa trwa maksymalnie 30–60 sekund – tyle, ile przejazd windą. Jeśli trwa dłużej, to już prezentacja, nie „elevator pitch”.
- ☐ **Zero żargonu i lania wody**
Jeśli w Twojej autoprezentacji są słowa, które trzeba tłumaczyć, usuń je lub uprość. Każde zdanie ma mieć znaczenie. Kluczowe jest to, żeby miało znaczenie i było zrozumiałe dla Odbiorców, a nie dla specjalistów z Twojej branży (konkurencja) czy dla Ciebie.
- ☐ **Proste, zrozumiałe rozwiązanie**
Mówisz konkretnie, co robisz i jak pomagasz – bez dużej ilości szczegółów czy zawiłych opisów procesów.
- ☐ **Element wyróżniający (Twój „błysk”)**
To może być metafora, ciekawy zwrot, specjalizacja lub jedno zdanie, które sprawia, że ludzie Cię zapamiętują.
- ☐ **Wyraźne zakończenie lub CTA**
Autoprezentacja biznesowa powinna kończyć się pytaniem („Jak to wygląda u Ciebie?”) lub zaproszeniem do dalszej rozmowy („Porozmawiajmy po spotkaniu”) lub informacją gdzie Cię znaleźć/jak się z Tobą skontaktować (Twoja „mapa skarbów”).

☐ **Test „lustra”** Powiedz swoją autoprezentację biznesową na głos i zapytaj siebie: „Czy ja sam/a kupiłabym tę usługę po tym, co usłyszałam?” Jeśli nie — wróć do punktów 2–5 i doprecyzuj wartość.

☐ **Jasny punkt wyjścia (Problem)**
Pokazujesz konkretny problem klienta, a nie ogólną sytuację rynkową. Używasz języka, który klient rozumie i z którym się utożsamia.

☐ **Dowód lub efekt**
Wpłatasz liczby, przykład, mini-case lub krótką historię, która pokazuje, że to działa.

☐ **Język korzyści, nie funkcji**
Zamiast: „Zarządzam kalendarzem klientów”, mówisz: „Pomagam odzyskać 5 godzin tygodniowo”.

Bonus:

☐ **Naturalność i energia**
Zadbaj o to, żeby brzmieć tak, jakbyś naprawdę rozmawiał/a z kimś, a nie recytował/a tekst z kartki. Ton, gesty i postawa wspierają przekaz.

Miejsce na Twoją wersję autoprezentacji biznesowej

– stwórz ją i spisz bazując na punktach powyżej. Następnie przećwicz mówiąc ją kilka razy na głos i wyobrażając sobie, że przedstawiasz się w ten sposób kilku nowym osobom.

Dzięki temu, w momencie gdy naprawdę będziesz się przedstawiać będziesz czuć się pewny/a i przygotowany/a, a Twoja autoprezentacja zabrzmie lepiej i naturalniej.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Trzymam kciuki za Ciebie i Twoją biznesową autoprezentację!

Marzena Sierociuk-Perzyna -> Jubiler wystąpień publicznych
kontakt@jubilerwystapien.pl