

PERSONAL BRANDING

Tekst: Jocelyn Rebbens



Wat levert het op?

Steeds meer professionals en ondernemers die ik ontmoet, beseffen dat zij zelf het verschil moeten gaan maken in hun werk. Een mooi diploma of goede referenties alleen zijn niet voldoende. Wat speelt is echter dat velen bewijsmateriaal nodig lijken te hebben om in beweging te komen met hun merk. Want het lijkt een Amerikaanse modegril...

Behalve dat ik de noodzaak aangeef vanuit de economie, en trends in de veranderende arbeidsmarkt en zorgsector voorspiegelen, stel ik tegenwoordig aan hen zelf de vraag: Wat levert Personal Branding jou nu op? Wat brengt het je als masseur of therapeut als jij serieus met je merk 'IK' omgaat en dat ontwikkelt? Hierover ontstaan zeer interessante discussies! Op een aantal van deze gesprekken ga ik hier graag nader in.

Eén van de reacties is dat een goed Personal Brand leuker inhoudelijk werk oplevert. We leven in een tijd waarin leuk werk of überhaupt een passende baan of gezond bedrijf geen vanzelfsprekendheid meer is. Ik ken diverse professionals die recent te horen kregen dat zij aan hun plafond zitten voor wat betreft groei. In hoeverre ben jij hier gelukkig mee en rem je je potentie? Wees dit dus vóór. Maak jezelf tijdig zichtbaar vanuit positieve associaties en spreek uit wat jou en je behandelingen uniek maakt en ook waarom je hiervoor kiest. Wat levert hun klanten dat op? Die bedenken dat niet zelf, maar moeten het ervaren. Wat je belooft moet je waarmaken!

Daarnaast levert een goede Personal Branding je mogelijk eerder een promotie op of val je op als sollicitant naar een nieuwe baan. Of realiseer je als masseur of therapeut sneller een leukere klantenkring ten opzichte van je concurrenten. Juist het benadrukken van wat jou onderscheidt of uniek maakt ten opzichte van collega's, weerspiegelt kwaliteit en creëert waarde voor je klant. Voor goede kwaliteit en service willen mensen ook in een recessie nog steeds betalen, is uit onderzoek gebleken. Durf dus te kiezen voor een specialisatie, serviceniveau of bijzondere gastvrijheid waar jij je op toelegt.

Een fris persoonlijk merk straalt niet alleen enthousiasme uit, maar leidt uiteindelijk ook tot meer vitaliteit, balans en levert energie. Positiviteit nodigt uit en steekt aan. Je werkt zelf immers ook liever met energieke collega's of leuke klanten die inspireren en ook het beste uit jou als therapeut weten te halen. Dat maakt dat je er zelf ook energie door krijgt en minder vermoeid raakt door je werk. Professionals werken tegenwoordig harder uit vrees zonder werk te komen, ervaren meer spanning of houden een baan aan die 'ongezond' voor hen is, met wellicht een burn-out tot gevolg. Zij krijgen een dip op mentaal, fysiek én emotioneel vlak. Voor de massage- en wellnessmarkt een kans! Want naast mentale coaching is fysieke ontspanning en het wegnemen van stress onder professionele begeleiding cruciaal. Om die vitaliteit weer te herstellen. Dus wat levert jouw Personal Brand hen op?!

Leestips:

- Start with Why, Simon Sinek (2009)
- De beste versie van jezelf, Miranda Kampers (2011)

www.rebbels.com