



VESNA HROVAT
REMONT POSLA – Kako zaslužiti s svojim znanjem

MODUL #5 Ali imajo vaši notranji viri še kaj dodatne moči? Kako si ustvarite dober izvor priporočil, ki vam pomagajo do večjega zaupanja?

1. **DEL – notranja sredstva**

Notranja sredstva so v bistvu naše kompetence.

- znanje,
- veščine,
- vrednote,
- stališča,
- izkušnje

Primer: Znanje, kako postaviti spletno stran, veščina javnega nastopanja, odgovornost, čustvena inteligenca, zdravje, natančnost itd.

- Glavna značilnost notranjih sredstev je ta, da nam jih **nihče ne more vzeti**.
- Še bolj pomembno pa je to, da običajno **večjo kapaciteto notranjih sredstev kot imamo, večji imamo potencial, da ustvarimo tudi zunanja sredstva**.

Primer: To je dokazalo že veliko bogatih zemljanov, ki so izgubili vse svoje premoženje in ga zopet ustvarili.

Pomembno je, da v življenju vlagamo predvsem v notranja sredstva, na katerih nato temeljijo zunanja sredstva.

Naloga: napišite vsa svoja notranja sredstva.

2. **DEL – zunanja sredstva**

Zunanja sredstva se torej nanašajo na vse materialne dobrine, ki jih posedujemo ali so nam na voljo.

- To je sam denar na računih,
- sredstva v finančnem pomenu - stanovanje, avto, delnice, infrastruktura,
- človeški viri,
- varnost, itd.



VESNA HROVAT
REMONT POSLA – Kako zaslužiti s svojim znanjem

MODUL #5 Ali imajo vaši notranji viri še kaj dodatne moči? Kako si ustvarite dober izvor priporočil, ki vam pomagajo do večjega zaupanja?

Problem zunanjih sredstev je predvsem ta, da na njih **nimamo v celoti vpliva**.

Primer: Če posedujemo avto, nam ga lahko ukradejo in če smo brez ustreznega zavarovanja ostanemo brez zunanjega sredstva.

Izjemna specifika zunanjih sredstev je tudi ta, da jim ljudje običajno prepisujemo veliko večji pomen, kot notranjim sredstvom.

- Prvi razlog za to je verjetno v tem, ker so navzven **takoj vidni** in s tem omogočajo takojšnje primerjanje.
- Drugi razlog je verjetno že omenjena **navidezna varnost**, ki jo človek išče v nakopičenemu premoženju.
- Tretji in verjetno največji razlog pa je v tem, da zunanji viri močno **vplivajo na samopodobo** in s tem **na naše lastno videnje notranjih virov**.

3. **DEL** – Kje se skriva vaša resnična moč

- samopodoba
- prepričanja
- občutek varnosti in notranjega miru
- strahovi

Naloga: Naredite samoocenitev od 1-10 (1 ni še dobro ; 5 potrebne izboljšave; 10 je odlično). Ta vaja zahteva iskrenost. Bolj boste iskreni do sebe, lažje boste videli kje potrebujete dodatno delati na sebi.

	smopodoba	Občutek varnosti
Trenutno stanje Ocena od 1 do 10 (1 ni še dobro -10 je odlično)		
Željeno stanje Ocena od 1 do 10 (1 ni še dobro -10 je odlično)		



VESNA HROVAT
REMONT POSLA – Kako zaslužiti s svojim znanjem

MODUL #5 Ali imajo vaši notranji viri še kaj dodatne moči? Kako si ustvarite dober izvor priporočil, ki vam pomagajo do večjega zaupanja?

Naloga: Naredite samoocnitev, napišite kaj vas podpira in kaj vas omejuje ali ovira. Bodite iskreni do sebe.

	prepričanja	strahovi
Me podpirajo		
Me ovirajo		

4. **DEL** – fitness za notranje vire

Poglejmo si zakaj vam priporočila krepijo notranje vire.

- dvigajo samopodobo
- občutek koristnosti
- zmanjšujejo strahove (več izkušenj)
- večja se št.prepričanj, ki vas podpirajo
- počutite se sigrneši

5. **DEL** – priporočila

Poglejmo si kje lahko dobite priporočila?

- Od ust do ust
- video
- intervju



VESNA HROVAT
REMONT POSLA – Kako zaslužiti s svojim znanjem

MODUL #5 Ali imajo vaši notranji viri še kaj dodatne moči? Kako si ustvarite dober izvor priporočil, ki vam pomagajo do večjega zaupanja?

- pisna
 - na socialnih omrežjih
 - fotografirane izjave
 - rubrika mnenja
 - internetna stran

Naloga: Imate še vi kakšen predlog pridobivanja priporočil? Iz vsake skupine pridobite vsaj 2 mnenja.

6. **DEL** – darilo

- moje mnenje o vašem poslu.
- Kako bo to potekalo? Pošljete mi povezavo do vaše internetne strani in/ali FB; IG;... in se dogovoriva za spleto srečanje.

Naloga: Pišite mi na ideja@vesnahrovat.coach pod MOJ CUKRČEK.

OPOZORILO: jutri imamo gostjo Katjo Breznik stroovnjakinja za socialna omrežja- Kako s pomočjo spletnega marketinga do kupcev?