



DITT PROFESSIONELLA RYKTE

*"There is no way to put a price on your **professional reputation**,
its value to you is priceless"*

Per Frykman och Karin Sandin

Copyright: Per Frykman AB



"I think reputation is really all you have in life - and that's something you've got to fight to protect"

Richard Branson



Ditt professionella rykte är din främsta tillgång!

Ditt professionella rykte avgör din framgång på jobbet, i karriären och hur du lyckas som chef, medarbetare eller entreprenör. Det har en avgörande betydelse för vem kunder lyssnar på och får förtroende för.

Kan något vara mer lönsamt att analysera än detta!?

Ditt professionella rykte går alltid före dig och avgör vem man rekommenderar och väljer. Eller som en kvinna från ett reklamföretag uttryckte det: *"Aha - mitt cred, jo det finns ju inget annat - det avgör varenda affär"*.

Så, hur väl känner du ditt professionella rykte?

Den frågan kommer att avgöra din framtid!

"There is no way to put a price on your professional reputation, its value to you is priceless"



Paul Holmström, Tom Peters och vi

Vi vill på inget sätt jämföra oss med en av de riktigt stora managementikonerna i världen, Tom Peters, som 1997 skrev den klassiska artikel "A Brand Called You" i tidningen Fast Company. Detta startade hela det spännande tankesättet kring personal branding som erövrar världen.

Häromdagen det dök upp ett mail från en av Sveriges mest ansedda managementkonsulter Paul Holmström, som gjorde oss mycket glada. Han skrev:

"Alla dessa år efter det att Tom Peters myntade begreppet Brand You, så är ni de första som har hittat ett sätt att göra det verkligt"

Paul Holmström
En klok, inspirerande och ytterst dedikerad strateg som med sin analytiska förmåga och affärsmässighet klargör de viktiga kärnfrågorna

Paul är en ytterst dedikerad och spännande strateg och kombinationen av hans erfarenhet med en kontinuerlig kunskapsuppdatering gör honom unik. Han är kundens förtroende och en strategisk modell som är vis och erfaren och kan betraktas som en guru. Paul har en spännande blandning mellan kreativitet och affärsinsikt och är alltid ryttan och på plats. Han söker ständigt input för att kunna belysa de viktiga kärnfrågorna. Paul är duktig med en stor analytisk förmåga och visualiserar sina tankar och förslag och levererar det han lever med 100 procent.

Paul inspirerar och förenklar till ett challearbete på en hög nivå. Han tillför alltid kloka synpunkter ur ett helhetsperspektiv inför stora strategiska beslut. Paul visar ett stort engagemang när han får något komplext och svåröversiktligt att lösa och förlösa och han erbjuder mellan andra perspektiv för att få kunden framåt. Han är en kreativ och värdeorienterad strateg som är duktig och tvärvetenskaplig och han är beredd att göra omställningar. Paul har ett stort kunnande inom operativa och strategiska system och utvärderar kundens tänkande för att komma förbi sina barriärer.

© 2011 Paul Holmström - kontakta mig

**SAGT OM MIG
MER OM MIG
KÄPPHÅSTAR
VAD JAG GÖR
NÄTVERK
KONCEPT
ARTIKLAR
CV
KONTAKT**

Och egentligen är det så enkelt och naturligt - *"personal branding - it all comes down to reputation!"*. Det är här vi arbetat i drygt fem år med att ta fram en metod som på ett trovärdigt och spännande sätt lokaliserar de nyckelfaktorer som skapar ditt professionella rykte.

Du är en person med ett professionellt rykte!

Seth Godin, marknadsföringsikon i USA uttryckte också vår åsikt väldigt tydligt i en TV-intervju nyligen när han sa:

"You are not a brand, but a person with a professional reputation".

Vi möter många idag som säger att man inte vill vara något varumärke och personliga varumärken har börjat att handla väldigt mycket om yta och image. Det långt viktigare att ta reda på sin allra främsta tillgång, sitt professionella rykte - hur man uppfattas av kunder, medarbetare, chefer och leverantörer.

Det gäller då också att förstå vilka nyckelfaktorer som skapar ditt professionella rykte och det är dessa nyckelfaktorer du bör analysera via din professionella omgivning.



Som vi uppfattar medarbetaren - så uppfattas företaget!

Många företag spenderar mycket pengar på att bygga företagets varumärke, rykte och image. Men detta kan raseras snabbt om inte medarbetarna lever upp till det. När man satsar på att analysera och utveckla medarbetarnas professionella rykte så stärks företagets kultur och potential och företagets värde ökar markant.

Kunder litar inte på företag - de litar på personer i företaget. Richard Branson säger samma sak, Daniel Ek CEO och grundare av Spotify likaså. Egentligen behöver vi inte krångla till det mer än så.



Någonting håller på att gå snett bland svenska företag och organisationer och nyligen presenterade konsultföretaget Preera sin

årliga Sverigemätning. Här tittar man på vilka som är de viktigaste värderingarna bland medarbetarna. Värderingsord kopplat till kunder hamnade på femtiofjärde plats i Sverige – genuint kundtänkande verkar

över huvud taget inte existera. Andra avgörande faktorer som innovation och ständigt lärande låg runt plats tjugo. Som vi uppfattar medarbetarna, så uppfattar vi företaget. Vi kan naturligtvis sucka eller inse vilka möjligheter detta skapar!



Människor är inte ett företags viktigaste resurs. Rätt människor är det! Och rätt människor på rätt plats!

"In the hundreds of rigorous studies we've done on company star performers comparing them with average ones in companies around the world, expertise just never made the difference".

Ruth Jacobs - Boston University



En avgörande konkurrensfaktor

En av USAs främsta experter på personal branding, William Arruda skriver att en av de avgörande topptrenderna 2011 handlar om **RevYou** - vikten av att utvärdera och utveckla sitt professionella rykte. Som William uttrycker det - *"this will be huge"* och en helt avgörande konkurrensfaktor.

Många företag arbetar idag med reputation management, att hantera företagets rykte i olika situationer. Det är individerna som skapar ett företags rykte och reputation management på individnivå blir en avgörande konkurrensfaktor.

Det finns inget så viktigt och avgörande som ditt professionella rykte - ditt anseende. Men det är viktigt att inse att detta är vad andra uppfattar av dig, inte vad du säger om dig själv.



Detta kommer att växa explosionsartat

Ett affärsutvecklingsföretag med inriktning på headhunting och search, som är mycket framgångsrika och som förstått detta är Greensearch & Selection. Carl-Rafael Fredson skriver på sin web:

"Det professionella ryktet har blivit så viktigt att vad som kallas Reputation management fått en stabil grund att stå på. Tro mig, det här är bara i sin vagga och redo att växa explosionsartat.

Reputation management handlar inte bara om referenser och image; det är också det som skiljer vanlig headhunting från högprecisions-search. Den headhunter som letar efter de allra bästa läser inte CV efter CV – hon/han befinner sig där djungeltrumman slår och söker personer med ett professionellt rykte utöver det vanliga. Se till att det är din passion, ambition och ditt nytänkande som djungeltrummorna skvallrar om."

Green Search & Selection AB är de första i Norden som från i höst kan erbjuda vår unika tjänst som certifierad part inom headhunting och search.





Nyckelfaktorer som skapar ditt professionella rykte

Ditt professionella rykte är din i särklass viktigaste tillgång och trots det är det något ytterst få konkret sätter ord på. Det uppstår alltid i betraktarens öga, hos dina kunder, chefer, medarbetare och leverantörer. Sex nyckelfaktorer framstår som extra viktiga:

Din passion och expertis. Att känna passion för det du gör är alltid nummer ett. Idag blir det allt viktigare att nischa in dig och vara eller bli extremt bra på det du gör. Och självklart handlar det då om att nischa in dig på det du är passionerat intresserad av och riktigt bra på - bli expert. Gör det du älskar och få kunderna att älska det du gör är förmodligen också världens enklaste och effektivaste marknadsföring.

Din ambition. Här finns det också en skiljelinje. Frågan är inte bara hur bra du är utan hur bra du vill bli. Talang hjälper naturligtvis, men det är utan tvekan ambitionen som tar dig längst. Och det handlar om ambitionen att ständigt utvecklas och ambitionen att vilja leverera med mästarklass till dina kunder.

Din förmåga att inspirera. Företag som växer med mer än 15% per år gör det genom att inspirera sina kunder. Tyvärr marknadsför många verksamheter det kunderna redan förutsätter att man har, istället för det kunderna de facto köper. Känslorna har förkörsrätt i hjärnan och skapar köpen - logiken kommer alltid traskande långt efter.



Ditt entreprenörstänkande: det egna ansvaret, modet och nyfikenheten att testa nya vägar och uthålligheten att genomföra det fullt ut. Att vara entreprenör handlar inte om att äga ett företag, de är problemlösare som har drivkraften och de finns lite överallt.

Trovärdighet: Ditt professionella rykte är idag mer än någonsin en färskvara. Det gäller att leva upp till det i varje kundkontakt, varje möte och leverera något bra. Betrakta varje möte som en fantastisk chans att imponera på just den kunden, chefen eller medarbetaren. Kan det vara så "enkelt" som att i varje situation "leva" din tagline?

Vi arbetar med att konkret analysera dessa nyckelfaktorer och därmed ditt professionella rykte. När du vet det, kan utveckla detta och bygga ett attraktivt och genuint anseende. Annars riskerar det att bli ytligt och en quickfix.



Din tagline - ditt professionella rykte i en mening

Vi tar fram en unik presentation av ditt professionella rykte. Dessutom, som förmodligen enda företag, gör vi även en individuell tagline - ditt professionella rykte i en mening. Denna fångar vad du som individ står för och hjälper dig att fatta beslut. Den kommer att inspirera och skapa uppmärksamhet och beskriva din viktigaste kompetens. Din tagline

förklarar snabbt vad du gör, inte din titel. Den visar vem du är och vad du vill med ditt jobb. Att leva din tagline blir som att leva ditt varumärke.



Din titel har inte längre så stor betydelse – ditt professionella rykte har det däremot!

'En smittsamt engagerad person med en passion för life science och en stolthet som säljare - alltid med kunden och patienten i fokus'



Så här går det till att analysera ditt professionella rykte

Du tar fram 12-15 personer i din professionella omgivning som sett dig "in action" - en mix av medarbetare, chefer, kunder, leverantörer. Vi förser dig med ett introduktionsmail som du skickar till dessa. Här finns en länk till sju beskrivande frågor som cirkulerar kring de faktorer som skapar ditt professionella rykte. Allt sker naturligtvis helt anonymt. Du kommer också att besvara motsvarande frågor själv.



Vi analyserar och sammanställer hela materialet och presenterar det för dig. Du får en unik sammanställning av hur ditt professionella rykte ser ut, samt en tagline - ditt professionella rykte i en mening. Samtidigt får du också våra idéer, tankar och tips. hur du kan utveckla ditt professionella rykte vidare.



Att analysera ditt professionella rykte - vad tjänar du på det?

Vi får ofta frågan om vad man tjänar på att analysera och därefter utveckla sitt professionella rykte. Låt mig peka på de fem viktigaste sakerna som vi ser att man kan nå när man på detta sätt utvecklar sig själv och medarbetarna.

- Ditt professionella rykte är din i särklass främsta tillgång och något som alltid går före dig. Du blir i ökad utsträckning den kunderna först kommer att tänka på och väljer. På detta sätt utvecklar du dina viktiga kund- och affärsrelationer.
- Du får människor att sprida ditt budskap. Genom att lägga en bråkdel av annonspengarna på att utveckla ditt och medarbetarnas professionella rykte istället för på annonser så kan du bli unik och sticka ut. Få kunder eller medarbetare brinner för det som är lagom och kunderna litar inte på företag, man litar på personer i företaget.

- Du tar dig från att enbart bli bedömd genom din historia / ditt CV till att bli bedömd genom din passion och ambition och det du vill uppnå i framtiden. Ju starkare professionellt rykte du har, desto mindre behövs ett CV och på detta sätt kan man minimera de felrekryteringar som är så oerhört kostsamma.

- Du tar dig från "Jack of all trades" till att bli mästertlig inom din nisch och ökar avsevärt din konkurrenskraft. "Att sluta göra listan" blir ett lysande verktyg när du känner ditt professionella rykte.

- Du tar dig från professionell stagnation till en professionell upptäcktsresa styrd av din passion. Stagnation i jobbet är det största hotet mot ditt professionella rykte och påverkar också påtagligt produktiviteten.

Som företag kommer ni dessutom att kunna behålla viktiga medarbetare och samtidigt attrahera spännande talanger. När vi arbetar med detta gör vi dessutom en ytterst begränsad insats tidsmässigt. Vi "stör" verksamheten högst fyra timmar och ser med denna insats väldigt spännande resultat. En konsultchef uttryckte det: *"Insatsen har lyft hela hösten för företaget."* - detta gör oss lika glada som ödmjuka.

Vi som skapat konceptet och gör analyserna av ditt professionella rykte



Per Frykman: *"Med sin pionjärsanda tar Per personal branding till en ny dimension och inspirerar till ett möjlighetstänkande i framkant."*

Karin Sandin: *"Med glädje, närvaro och mod berör och inspirerar Karin dig till att bygga på*

dina styrkor för att leva livet fullt ut"

Tillsammans är de pionjärer i Sverige inom området personal branding och har utvecklat en rad praktiska verktyg. De har skrivit två böcker i ämnet, varav en kommer i höst.

Per Frykman: 070 - 624 00 58 per@duettvarumarke.nu

Karin Sandin: 070 - 562 42 64 karin@duettvarumarke.nu

Vår web: <http://dittprofessionellarykte.wordpress.com>

Är du nyfiken på hur du praktiskt kan genomföra detta, kontakta vår certifierade samarbetspartner



Carl-Rafael Fredson

Green Search & Selection AB

Malmö

Mobil: 070 - 381 70 80

Mail: carl-rafael.fredson@greensearch.se

Web: www.greensearch.se

"Carl-Rafael är en hängiven och inspirerande entreprenör som med sitt genuina affärssinne och nytänkande har en unik förmåga att matcha rätt person"