

RECYKLING TREŚCI

Stworzę dla Ciebie system, dzięki któremu zmniejszy się presja tworzenia NIEUSTANNIE nowych treści.

Starsze nie znaczy nieaktualne. Dzielisz się wiedzą, doświadczeniem, przemyśleniami. Podajmy je w nowej formie, żeby wycisnąć treść do ostatniej kropli i zwiększyć Twoją widoczność w sieci.

Więcej treści z treści!



PRZYKŁAD:



PODCAST o negocjacjach "Kobieta i argumenty"
(grupa docelowa: przedsiębiorczynie)

- Omówienie jednej z technik negocjacyjnych gościa/gościni (VIDEO) to контент ekskluzywny, dostępny dla subskrybentów newslettera.
- Zredagowana treść z newslettera trafia po miesiącu na blog

NA PODSTAWIE ODCINKA TWORZĘ:

- jego tytuł
- Post z zaproszeniem: teaser odcinka
- Tekst inspirowany (związany z tematem poruszonym w odcinku, który jest spójny z wartościami marki/celem sprzedażowym)
- Tekst newslettera
- Fragmenty z rozmowy (ok 30s) z napisami

PODCAST KOBIECI ARGUMENTY



KLIKNIJ ŻEBY
POSŁUCHAĆ
ODCINKA

023 – MULTIPRZEDSIĘBIORCZYNI MÓWI O
NEGOCJACJACH, KTÓRE SĄ NASTAWIONE NA
CEL, O SZACUNKU W BIZNESIE I
ASERTYWNOŚCI. ROZMOWA Z KATARZYŃĄ
BURCHACKĄ-KLIMCZUK



ZAPROSZENIE DO ODCINKA

Nowy odcinek podcastu Kobieta i argumenty jest już dostępny!

W odcinku #023 rozmowa z Katarzyną Burchacką-Klimczuk. Katarzyna jest blogerką, twórczynią „Kobieta biznes i kuchnia”, mamą, żoną, przedsiębiorczynią, trenerką kobiet w „Biznesie na obcasach”, radną gminy Puck, prowadzi fundację wspierającą uzdolnioną młodzież z rejonu Pucka oraz podróżniczką-pasjonatką.

W wywiadzie dowiesz się również o:

- o tym jak łączy wszystkie role, które pełni — jej praca jest projektem zespołowym, ale najważniejszym jego elementem jest zadbanie o siebie
- o tym, jak istotna jest współpraca, delegowanie zadań, szukanie współników — a nie niesienie świata na własnych barkach
- dlaczego kobietom trudniej jest robić biznes niż mężczyznom
- o kobietach, które często angażują się w projekty, jednocześnie nie doceniając tego co robią i oczekując od siebie ciągle więcej
- o tym, że kobiety obawiają się mówić o swoich intencjach, potrzebach i oczekiwaniach, ale należy prosić o odrobinę więcej, żeby w toku negocjacji móc z tego zejść
- o negocjacjach, które są nastawieniem na cel i szukaniem rozwiązania
- negocjowanie jest trudne, kiedy brakuje Ci podstaw — poczucia wartości i jest to coś, co każda kobieta musi zrobić sama

P.S. Jeśli zainteresował Cię wywiad z Katarzyną Burchacką-Klimczuk, po zapisie na newsletter (link w BIO) w najbliższą środę otrzymasz lekcję z omówieniem metody, o której mówiła Katarzyna. To nie wszystko! W podziękowaniu za zapis przyślemy Ci lekcję o manipulacjach w negocjacjach (i o tym jak się im nie poddawać).

TEKST - INSPIRACJA Z ROZMOWY

W poprzednim tygodniu wyjątkowo, bo w czwartek, pojawił się nowy odcinek podcastu Kobieta i argumenty, którego gościem była multibizneswoman, Katarzyna Burchacka-Klimczuk (@kobieta.biznes.kuchnia)

Co jest bazą do zmiany na lepsze?

Koniec roku skłania do podsumowań i układania nowych planów. W rozmowie Kasia wspomina o tym jak ważne jest tworzenie podatnego gruntu dla przyswajania wiedzy. Tę bazę stanowi poczucie własnej wartości, pewność siebie i zaufanie do siebie — bez takiego fundamentu trudne jest prowadzenie negocjacji, osiągnięcie i kształtowanie lepszego świata, dla kolejnych pokoleń.

Ale, czy to nie egoistyczne, tak postępować?

Jeśli takie pytanie przemknęło Ci przez głowę, warto poszukać głębiej w sobie tego, skąd takie przekonanie się bierze. Często kobiety obawiają się mówić o swoich intencjach, potrzebach i oczekiwaniach, mając w „ustawieniach fabrycznych” dokładnie odwrotne podejście. Albo, idąc dalej — żeby odnaleźć się w męskim świecie, próbują być bardziej męskie niż mężczyźni — surowe, dyscyplinujące, uciekają od swojej emocjonalnej strony, jakby jej posiadanie oznaczało brak profesjonalizmu...

Jak więc kształtować przyszłość i jak zmieniać swoje podejście do negocjacji?

W negocjacjach należy najpierw poznać i docenić siebie. Rozpoznać wartości, które są istotne i wiedzieć, że ich obrona, czy dążenie do ich spełnienia, nie jest błędem i na tej bazie, sięgać po więcej — zabezpieczając sobie pole do ustępstw, oraz dla stworzenia wspólnoty i działania według zasady wzajemności. Dzięki temu przyszłość może wyglądać lepiej, a kolejne pokolenia będą mogły działać i negocjować na równiejszych zasadach.

Ale najpierw, jak powiedziała Kasia: “Zacznij od siebie, zasługujesz na wszystko, co najlepsze!”.

NEWSLETTER- CZY JESTEŚ TEGO WARTA? PYTANIE, KTÓRE JEST KWINTESENCJĄ WSZYSTKIEGO

W rozmowie z Kasią Burchacką-Klimczuk ([link](#)) padło **pytanie, które jest kwintesencją wszystkiego**, ale zadam je, przytaczając przykład: jeśli pracodawca chce nauczyć pracownika twardego narzędzia negocjacyjnego, albo określonej metody, oczekując jednocześnie od niego/niej, że po prostu wdroży tę wiedzę, i zadanie wykona, to może okazać się to źródłem wielkich frustracji i niepowodzeń.

Ktoś może świetnie znać narzędzie, a nie potrafić ruszyć z miejsca.

Wiesz, co jest tutaj **kluczowe?**

Tak naprawdę negocjacje są tylko narzędziem do osiągnięcia w relacjach z innymi. **Komunikacja podczas negocjacji to jedynie wyraz mindsetu negocjatorów**. Nie powiesz przecież czegoś, czego w głowie nie masz (choć możesz nie powiedzieć czegoś, co wiesz).

Dla mnie nauka negocjacji zaczyna się od poukładania sobie w głowie — tego co w niej mam, co wiem i w co wierzę.

A zaczyna się to wszystko od pytania, które zadała Kasia — **czy jestem tego warta?**

Warta zarabiać potężne pieniądze?

Czy zasługuję na nie?

I czy mogę być autorytetem w swoim biznesowym środowisku?

I tak wiem, że są to **pytania, które łatwiej zadaje się, niż na nie odpowiada**. A i odpowiadanie na nie się nigdy nie kończy.

Czy wierzysz w swoje cele?

Czy wierzysz, że coś jest możliwe do osiągnięcia?

Czy wierzysz, że możesz relacje biznesowe poukładać tak, żeby Ci służyły?

Czy wierzysz w rezultaty, które założyłaś na etapie planowania, jeszcze ich nie widząc?

Znajdź czas na chwilę dla siebie, może pod kocem z kawą i zastanów się nad tymi pytaniami. Bo to od nich wszystko się zaczyna.

Zapraszam do obejrzenia newsvideo ([link](#)) i do usłyszenia w podcaście.

TREŚĆ OFERTY ORAZ REALIZACJE
GRAFICZNE ZNAJDZIESZ W
OSOBNYCH PLIKACH PDF.

MASZ PYTANIA: SKONTAKTUJ SIĘ
ZE MNA!

ALEKSANDRA SZYMCZAK

KONTAKT.OLASZYMCZAK@GMAIL.COM

+48 880 456 768

