

ARVOSTA OSAAMISTASI JA NÄIN KERROT SIITÄ MUILLE

Marianne Falck-Hvilstafeldt
1.10.2021



Isännöintiiliitto



Arvostamalla itseäsi asiantuntijana saat muutkin uskomaan osaamiseesi

Millä erottaudut muista?

Mikä on osaamisesi ydin?

Mitä lisäarvoa tuot osaamisellasi?



Miksi asiantuntijuutta on hyvä tuoda esille?

- Älä oletta asiakkaiden / potentiaalisten asiakkaiden tietävän mitä isännöinti on ja mitä sinä isännöinnin ammattilaisena osaat ja mitä työhösi kuuluu
- Isännöinti asiantuntijapalvelua -> asiakkaan on siksi tiedettävä mitä se on ja miten se hyödyttää asiakasta
- Luo oikeita odotuksia ja se koetaan arvokkaaksi
- Kohottaa omaa ammatillista itsetuntoasi ja tekee itsellesikin näkyväksi sen mitä osaat -> Kantaa myös hankalissa tilanteissa ja haastavien asiakkaiden kanssa sekä helpottaa arkista työtäsi

Osaamisen näkyväksi tekemisen askeleet

- 1) Usko itse omaan asiantuntijuuteesi ja osaamiseesi
- 2) Tunnista oman osaamisen ydin, lisäarvo ja erottautumistekijät -> kiteytä se
- 3) Mieti vielä mikä on asiakkaalle osaamisessasi keskeistä ja merkityksellistä
- 4) Mistä asiantuntijuuden osa-alueesta haluat että sinut tunnetaan & muistetaan?
- 5) Millaisia ammatillisia adjektiiveja ja mielikuvia haluat, että sinuun liitetään?
- 6) Miten ja missä kerrot osaamisestasi -> Opettele ”osaamisesi hissipuhe” ja valitse kanavat kertoaksesi osaamisestasi
- 7) Kerro osaamisestasi asiakkaillesi. Voit tehdä tätä esim. yhtiökokouksissa tai hallituksen kokouksissa.
- 8) Lunasta ammatillisen henkilöbrändisi asiakaslupaus joka päivä arkisessa olemisessäsi ja työssäsi
- 9) Kun teet kaikkea tätä, lopulta asiakkaasi ja tuttusi myös alkavat puhumaan siitä kuinka hyvä olet!