

就業講座- 如何自我行銷？ Marketing yourself

演講者：
葉法明 總經理

2014/3/18

1

講師介紹：

- 國立中興大學 **管理學院** EMBA高階經理人碩士班進修中
- 國立中興大學 **農資學院** 食品暨應用生物科技研究所碩士畢業
- 中山醫學大學 **醫學院** 醫學研究所碩士學分班
- 中山醫學大學 **健康學院** 營養學系碩士學分班
- 大仁技術學院 食品衛生系 **理學**士畢業

2014/3/18

2

講師現任：

- 泰陽健康企業有限公司-總經理
- 泰陽健康生技館-負責人
- 台灣亞太健康管理協會-北屯分會長
- 台灣藥理學會會員
- 台灣保健食品學會會員
- 台灣營養學會會員
- 中華民國醫療器材同業公會優良會員
- 臺中市醫療器材同業公會會員
- 臺中市政府衛生局食品志工
- 中臺科技大學食品科技系兼任講師
- 中州科技大學餐飲廚藝系兼任講師

2014/3/18

3

工作經歷：

- 泰陽健康企業有限公司-總經理
- 泰陽健康生技館-負責人
- 禾康人生藥品有限公司-店長
- 永信藥品工業(股)公司-Product Manager
- 東海連鎖藥局-店長
- 合康連鎖藥局-店長
- 統一集團統淇淋冰淇淋-品管檢驗員
- 養老乃瀧日式料理-廚師
- 龐德羅莎牛排
- 台中牛排館

2014/3/18

4

專業證照、證書：

- 中國國家健康管理師職業證書
- 中國國家公共營養師職業證書
- 臺灣亞太健康管理協會健康管理師
- 食品檢驗分析乙級技術士
- 食品檢驗分析丙級技術士
- 中餐烹調丙級技術士(葷素食)
- 中餐烹調丙級技術士(全素食)
- HACCP系統實務專業研習班結業
- 餐飲業HACCP實務訓練初級班結業

2014/3/18

5

何謂行銷？ what is the marketing？

行銷：顧客導向



2014/3/18

6

行銷與銷售有何不同?

Marketing (行銷)

VS.

Selling (銷售)



2014/3/18

7

□銷售觀念採「由內向外」的觀點

□行銷觀念採「由外向內」的觀點

2014/3/18

8

利用SWOT矩陣分析自己

優勢



弱勢

機會

威脅

2014/3/18

9

S：優勢

1. 擅長什麼？
2. 組織有什麼新技術？
3. 能做什么別人做不到的？
4. 和別人有什麼不同的？
5. 顧客為什麼來？
6. 最近因何成功？

W：劣勢

1. 什麼做不來？
2. 缺乏什麼技術？
3. 別人有什麼比我們好？
4. 不能夠滿足何種顧客？
5. 最近因何失敗？

O：機會

1. 市場中有什麼適合我們的機會？
2. 可以學什麼技術？
3. 可以提供什麼新的技術/服務？
4. 可以吸引什麼新的顧客？
5. 怎樣可以與眾不同？
6. 組織在5-10年內的發展？

T：威脅

1. 市場最近有什麼改變？
2. 競爭者最近在做什麼？
3. 是否趕不上顧客需求的改變？
4. 政經環境的改變是否會傷害組織？
5. 是否有什麼事可能會威脅到組織的生存？

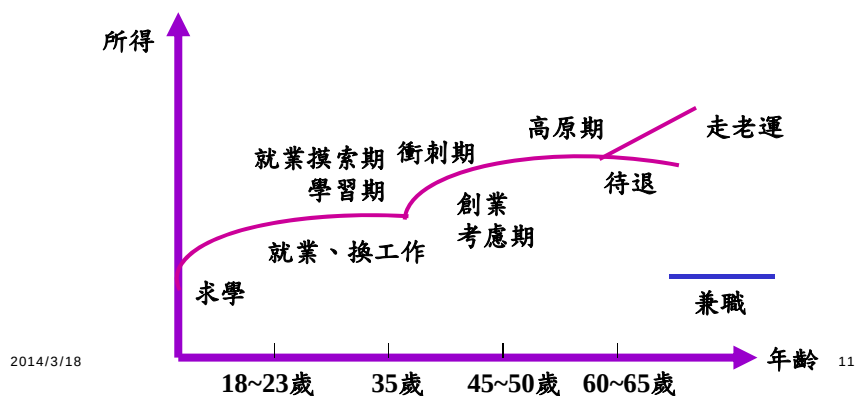
2014/3/18

10

個人SWOT分析

SWOT 分析是檢查個人技能、能力、職業、喜好和職業機會的有用工具

- 如你對自己做個細緻的SWOT分析，那麼你會很明瞭地知道自己的個人優點和弱點在哪裡？並且你會仔細地評估出自己所感興趣的不同職業道路的機會和威脅所在



兩分鐘自我行銷術

2014/3/18

12

什麼是兩分鐘自我行銷術？

- 當你在面試當中被問道：「請簡單地介紹你自己」。你的腦海中浮現出什麼？是否能夠很清楚完整的在極短時間內做出回答，讓對方認識瞭解你，進而留下深刻印象。這便是「兩分鐘自我行銷術」。

2014/3/18

13

如何在兩分鐘內進行自我行銷？

- 要如何在短短的兩分鐘之內進行自我行銷，讓對方留下印象。內容至少應該包括以下幾點：
 1. 個人的教育與學習
 2. 相關工作技能
 3. 個人價值觀/工作願景/使命
 4. 相關工作經驗
 5. 相關人格特質
 6. 其他可談之點

2014/3/18

14

- 所有你想要自我行銷的內容都必須緊扣著你目前所希望找的工作職位。比方說，你現在想要應徵一個「行銷經理」的職位。
- 自我行銷的一開頭你就該說：「我是一個具有○年工作的行銷人員...過去幾年，我曾服務於○○公司，任職期間主要負責○○業務，並且順利推動執行○○計畫...」。

2014/3/18

15

「兩分鐘自我行銷術」的使用時機

- 在什麼機會場合，你會用到「兩分鐘自我行銷術」呢？
- 以下是我們的建議：
 1. 校園徵才活動上
 2. 求職面試場合
 3. 撰寫求職信時
 4. 校內外研討會或公開場合中

2014/3/18

16

「兩分鐘自我行銷術」的重點掌握

➤ 「兩分鐘自我行銷術」要能有效發揮，傳達給對方，仍有賴於幾個重點的掌握：

1. 認清誰才是你所要行銷的對象
2. 行銷對象所感興趣的事
3. 可能潛在的競爭對手
4. 競爭對手所不具備，但卻是你個人特色優勢者

2014/3/18

17

最後的建議

➤ 進行「兩分鐘自我行銷術」時，請不要死板板的像是在努力背完演講稿。表現出你的熱情、對於工作的期盼，並且適當地運用一些手勢、動作加強效果。相信聆聽者在兩分鐘結束之後必定對你留下深刻印象，可能工作機會就這樣到手了呢。

2014/3/18

18

結論

- 要先認識自己的優缺點，才能把自己行銷給別人，先能說服自己，才能說服別人。
- 不斷自我充實，提升自我的競爭力，才能讓自己在社會上不被淘汰。

2014/3/18

19

謝謝聆聽

2014/3/18

20

Q&A時間



2014/3/18

21