

## מטרה

הקניית מיומנות לבניית הצגה עצמית אפקטיבית בפני מעסיקים פוטנציאליים.

## מתווה ותוכן

הצגה עצמית אפקטיבית היא בעלת משמעות קריטית בתחום ניהול הקריירה ומשמעותה הצעת מכר, כלומר, מה אני מציע למעסיק פוטנציאלי. ההצגה העצמית היא מה שמייצר את הרושם הראשוני אצל המעסיק ביחס ליכולת שלך לספק מענה לעבודה שהוא צריך שתתבצע וע"כ היא צריכה להיות משויפת ומהוקצעת!

## המפגש כולל

### את הנושאים הבאים:

- ◀ שלושת מעגלי העניין: למה, איך ומה?
- ◀ נקודות חוזק והיתרון היחסי שלי.
- ◀ מיומנויות, יכולות, תכונות אופי אישיות וידע מקצועי.
- ◀ אופן הבנייה של הצגה עצמית אפקטיבית.
- ◀ תרגול וצילום המשתתפים וקבלת משוב אישי.

## מבנה

מפגש חד פעמי של 4-6 ש"א.

## קהלי יעד

משתתפים בתכניות תעסוקה ו/או פונים לשירותי רווחה.

## לוגיסטיקה

חלל המאפשר עבודה סדנאית בקבוצה של עד 25 משתתפים וכן בקבוצות קטנות.

# הצגה עצמית אפקטיבית