



兩分鐘自我行銷術

1. 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」。

2. 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：

*個人的教育與學習	* 相關工作技能	* 個人價值觀/工作願景/使命
* 相關工作經驗	* 相關人格特質	* 其他可談之點

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...。」

3. 「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：

- *校園徵才活動上
- *求職面試場合
- *撰寫求職信時
- *校內外研討會或公開場合中

4. 「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：

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

5. 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。