

PR — ЭТО ПРОСТО

**РОМАН
МАСЛЕННИКОВ**

**КАК СОСТОЯТЬСЯ
МОЛОДОМУ ПИАРЩИКУ?**

**5 ПРОСТЫХ
ШАГОВ**

12+

PR – это просто

Роман Масленников

**Как состояться молодому
пиарщику? 5 простых шагов**

«Автор»

2013

Масленников Р. М.

Как состояться молодому пиарщику? 5 простых шагов /
Р. М. Масленников — «Автор», 2013 — (PR – это просто)

Узнайте, как правильно подать себя и продать себя подороже. И очень может быть, что Вам совсем расхочется работать на дядю на ниве PR. Потому что, применив данные советы, Вы вполне сами сможете найти себе первых клиентов. Мини-книга расшифрованных лекций известного PR-практика объединяет советы, которые уже успешно применили студенты «связей с общественностью» Москвы и Московской области, Твери, Новосибирска, Красноярска, Прибалтики, и многих других городов и стран. Молодые пиарщики из МГУ, МГИМО, ТГУ, РГГУ нашли себе достойную работу после этих простых, — казалось бы! — шагов. Советы работают! Адресовано широкому кругу читателей, находящихся в поиске работы. Эти рекомендации Вам не дадут в ВУЗе!

Содержание

Вступление	5
Предупреждение!	6
Бонусы	7
Введение	8
Шаг 1. Резюме	9
Фамилия	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Роман Масленников

Как состояться молодому пиарщику? 5 простых шагов

Вступление

Вашему вниманию – мои наработки в области помощи поиска работы молодым пиарщикам.

В книге также затронут самый актуальный для пиарщика вопрос: «Как найти клиентов?»
Формат «мини-книги» будет соблюден. Никакой воды. Только практика.

Конечно, Вы вправе послушать аудио-запись данного вебинара – купить или скачать¹. Но книга есть книга. Здесь есть бонусы! Какие – сами увидите в Приложениях.

P.S. Конечно, я мог бы опубликовать данный текст в виде статьи. Мне не хотелось бы быстрого обесценивания предложенной информации. Первыми ею точно должны воспользоваться избранные.

Вперед!

Роман Масленников

*Автор книг «СуперФирма», «СуперЛичность», «СуперКонсалтинг», «101 совет по PR»
и др.*

¹ <http://makingofpr.ru/productshop/goods/> – магазин инфо-продуктов – лекций о PR

Предупреждение!

Данная мини-книга является стенограммой одноименного аудио-семинара. Поэтому, текст в ней – «как есть». Не сильно корите меня за это. Это опять же преследует 2 цели: экономия и шифровка информации. Кто захочет, тот поймет! А чтобы был стимул за то, что вы решились продраться через «надиктованный текст», – (признаюсь, сам часто ругаю авторов, которых хочется прочесть, но у которых книги надиктованы), – вот вам подарки за некомфортное чтение.

Бонусы

Все, кто купит данную книгу – получит от меня бесплатную 15-минутную консультацию по скайпу. Добавляйте меня – rmaslennikov, чтобы условиться о времени. А может быть, все произойдет сразу!

Когда данный материал выйдет в виде полноценной книги – вычитанной, отредактированной, комфортной для чтения – вы узнаете об этом первыми! Жду Вас в скайпе.

Введение

Сегодня на вебинары вы узнаете, как начать, как продолжить карьеру, что писать в своем резюме, как находить работу, особенности этой работы, как находить первых клиентов, и узнаете про перспективы вашей пиар-профессии.

Шаг 1. Резюме

С чего начать? Ну, конечно, основа основ – резюме. Резюме у пиарщика чисто логически, понятно, что должно быть не такое, как у обычного человека. Пиарщики – это особый вид homo sapiens и резюме у них тоже особенные. Но они должны быть не слишком выпирающие для того, чтобы будущий работодатель вас не испугался.

Как сделать Ваши резюме оригинальными, но в, тоже время, и не пугающими?

Во-первых, там должна быть четкая структура, потому что сейчас есть тенденция, что будущий работодатель любой – или агентство, или компания – оценивает всё с предельно логичной ясностью. То есть: простой креатив на ровном месте интересен в редких случаях. Сейчас интересна точность: что компания платит, и что от пиарщика получит. Соответственно, четкость структуры.

Я, в принципе, по запросу могу прислать свое резюме, какое у меня было лет десять назад. Там все это было, о чем я сейчас расскажу. **См. Приложения.**

Итак, что должно быть на самом верху в резюме? Естественно, имя, фамилия (и про фамилию я тоже чуть попозже отмечу). На самом верху должны быть ваши слоганы. Точнее – ваш слоган. Иногда слоганом является фамилия, у пиарщиков много говорящих фамилий есть. Например, Лашевский говорящая фамилия, или Лапшов, или, например, Кошмаров – это, в принципе, говорящие фамилии. Ну так, в качестве шутки!

Фамилия

Так вот, если ваша фамилия слоганом не является, слоганом должна быть либо ваша любимая цитата из какого-нибудь, может быть, телесериала, а, может быть, и какого-то античного героя, или современного пиарщика – в общем, какая-то некая цитата, которая должна вас характеризовать. У меня, например, была цитата Ефима Островского – это признанный гуманитарный технолог, пиарщиком он далеко себя не называет, конечно, он обидится, если его назовут пиарщиком. И у Островского был такой слоган: «Любить платить; конкурировать с самим собой, а не с другими», – и что-то там еще. Вот самый его известный слоган: «Русские должны покупать русское», – но там, по-моему, его не фигурировало. В общем, какие-то три вещи. Вот у меня в резюме такое было напутствие от него. Знающие люди понимали, какие у меня ориентиры и, соответственно, обращали внимание, как со мной дальше уже общаться.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.