

MARKETING

MARKETING PESSOAL

A oportunidade dança com aqueles que já estão no salão.
H. Jackson Brown, conferencista [EUA]

O QUE É

Conjunto de estratégias e ações com o objetivo de fortalecer a imagem pessoal e profissional de alguém, dando visibilidade às suas características, habilidades e trabalhos realizados.

APARÊNCIA

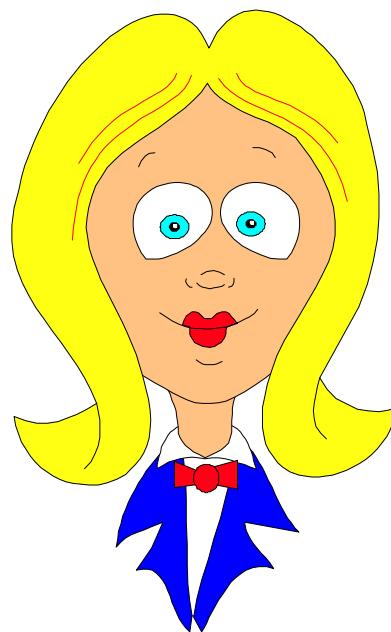
Não basta competência, é preciso aparentar competência. Não descuide do aspecto pessoal: banho, barba, cabelo, unhas e dentes. Vestuário de acordo com a ocasião, boas maneiras e vocabulário adequado.

CONTEÚDO

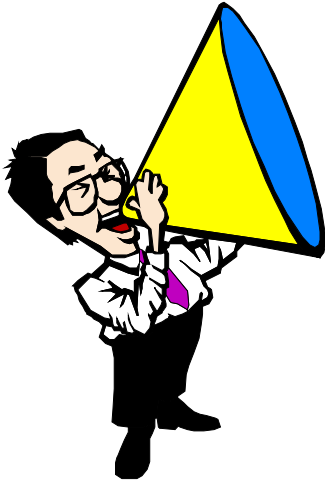
Caráter e ética, acima de tudo. Formação superior qualificada, em faculdade sintonizada com o mercado de trabalho e o mundo dos negócios. E lembre-se, não existe ex-aluno, somos aprendizes a vida toda: crescimento pessoal e profissional exige planejamento e dedicação permanente. Tenha sempre à mão um currículo atualizado, que rapidamente mostre a sua qualificação pessoal, acadêmica e profissional. Na vida e no currículo, as pessoas precisam enxergar você como alguém autêntico, transparente, determinado, antenado, atualizado, criativo, com iniciativa, pronto para trabalhar em equipe, e, principalmente, aberto a mudanças. Seja percebido como uma pessoa bem-humorada, de bem com a vida, que pauta seus relacionamentos com base no que os outros têm de bom e não nas deficiências alheias. Se você já está empregado, esteja sempre disponível para contribuir com colegas e chefias, mesmo que sejam de áreas diferentes da sua. E por último, mas não menos importante: evite fofocas & intrigas.

RELACIONAMENTO

Saia, circule, quem se esconde não é conhecido, e sem exagerar mostre sempre quem você é. Participe de associações classistas, pratique esportes, frequente clubes e reuniões sociais. Reserve parte de seu tempo para participação em movimentos comunitários e ações de voluntariado. Se houver oportunidade, dê palestras e escreva artigos para jornais, revistas e sites. Mantenha a



agenda atualizada com telefones e emails de todos os que formam sua rede de relacionamento. Fazer contatos regulares e enviar mensagens em datas comemorativas, como Natal e aniversários, é uma forma de aproximação e de manter seu email e telefone atualizados.



AS COISAS MUDAM

O marketing pessoal não deve ser construído apenas quando você "está por baixo". Quando "estiver por cima", procure tratar bem todo mundo, atenda telefonemas, responda e-mails, receba as pessoas em seu local de trabalho e participe de eventos em que for convidado. Não fuja das pessoas, o relacionamento de qualidade não se sustenta com ações oportunistas, circunstanciais e de conveniência unilateral. Faça um network de verdade!

Teodoro L. Pereira Neto é Gerente de Marketing Corporativo do Grupo Educacional Opet.
Contatos: teodoro@opet.com.br 41 | 3021.4848