

Marketing Pessoal



O que é marketing pessoal?

Quem nunca ouviu aquele velho ditado que diz que “quem não é visto não é lembrado”? Pois é exatamente essa uma das principais bases do marketing pessoal! Afinal, de que adianta ser um excelente profissional, dotado de capacidades e qualidades extremamente valorizadas pelo mundo corporativo, se absolutamente ninguém sabe disso?

Para que seja efetivamente reconhecido perante chefes, gestores e demais colaboradores em sua área de atuação, você não pode passar despercebido. Assim, quando bem aplicadas, as estratégias de marketing pessoal podem fazer milagres por você nesse quesito.

O marketing pessoal é a melhor maneira de promover imagem, conteúdo e trabalho, de maneira a se destacar não só na empresa em que atua como no mercado de trabalho em geral. No entanto, atenção: marketing pessoal não é, de maneira nenhuma, sinônimo de culto ao ego ou simples vaidade pessoal, ok?

Na verdade, é apenas uma maneira de destacar positivamente suas habilidades, entregando valor às pessoas e fazendo com que elas tenham uma excelente impressão a seu respeito.

Está bastante enganado quem pensa que saber fazer um bom marketing pessoal é uma qualidade que já nasce com determinadas pessoas. Muito pelo contrário! Essa habilidade pode ser aprendida, desenvolvida e aprimorada. Para isso, basta querer.

E então? Quer descobrir 15 dicas de marketing pessoal extremamente úteis e fáceis de colocar em prática? Então pule para o próximo tópico!

Como colocar o marketing pessoal em prática?

1. Aja com naturalidade

A primeira e mais valiosa dica é ser você mesmo e agir naturalmente, independentemente da situação. Tente não criar um personagem profissional que nada tenha a ver com você. Assim, se você é uma pessoa alegre e extrovertida, está tudo bem ser assim também no escritório.

No entanto, aqui vale fazer uma ressalva: isso não significa adotar gírias ao travar conversas formais, tampouco gargalhar aos brados dentro do ambiente de trabalho por ser essa a maneira como você interage com sua família e seus amigos, por exemplo.

Por mais que tudo flua melhor agindo naturalmente, lembre-se de que tudo tem um limite e que cada ambiente exige uma determinada postura.

2. Seja pontual

Se você quer fazer um bom marketing pessoal, nada de seguir o (mau) exemplo de profissionais que estão quase sempre atrasados ou em cima da hora para compromissos e prazos de entrega.

Você sabia, aliás, que há empresas que desclassificam candidatos antes mesmo de entrevistá-los, justamente porque eles chegaram atrasados ao local da entrevista?

Então aprenda desde já a gerenciar melhor o seu tempo e, de preferência, acostume-se a chegar sempre com 15 minutos de antecedência a todo e qualquer compromisso. Esse cuidado automaticamente passa uma imagem de pessoa comprometida e interessada.

3. Tenha um aperto de mão firme

Esse é um detalhe que faz toda a diferença. Nós, brasileiros, já estamos acostumados a nos aproximar com abraços e beijos no rosto. Mesmo assim, em uma situação profissional, esse cumprimento não é muito indicado.

Em vez disso, prefira apertar a mão das pessoas com firmeza. Essa atitude demonstra, ao mesmo tempo, seriedade e autoconfiança.

4. Olhe nos olhos das pessoas

Olhar nos olhos é uma forma de demonstrar, de maneira não-verbal, transparência e sinceridade. Por isso, é importante que você mantenha contato visual mesmo quando estiver falando de um assunto difícil.

Além disso, também é uma comprovação física de que você está interessado no que a outra pessoa tem a dizer. Então, quando estiver conversando, evite olhar para as mãos, para o chão ou para o que está ao redor.

5. Fique atento à sua postura corporal

Isso não é mito: a postura corporal transmite mensagens sobre você a todos que o rodeiam. Uma pessoa que se senta de maneira torta na cadeira, por exemplo, não impõe muito respeito. Alguém que está sempre curvado ou de braços cruzados parece isolado, sem vontade de se enturmar. Mãos nos bolsos são um sinal de falta de interesse ou tédio.

Em vez disso, procure manter a coluna ereta, olhar sempre para a frente e deixar os braços soltos ao lado do corpo. Essencialmente, sua postura deve transmitir uma imagem de atenção, interesse, autocontrole e abertura.

Existe uma forma simples de saber se está funcionando: observe se as pessoas tentam se aproximar espontaneamente de você, pois uma boa postura corporal atrai as pessoas à sua volta.

6. Adapte a vestimenta

Não há como negar: uma pessoa adequadamente vestida passa muita confiança e uma ótima imagem pessoal. Então, leve isso em consideração sempre que for escolher o vestuário para ocasiões profissionais.

A dica aqui é vestir-se de acordo com o cargo que almeja alcançar. Se quer ser gerente um dia, por exemplo, observe como quem ocupa esse cargo na sua empresa se veste e tente se aproximar do estilo, mas sem abrir mão do seu toque próprio — afinal, são as particularidades que o distinguem dos demais.

Além das roupas, essa dica também é válida para o corte de cabelo, para os acessórios e para a maquiagem das mulheres. Todo o seu visual é um cartão de visitas.

7. Tenha iniciativa

Investir em marketing pessoal significa, dentre outras coisas, destacar-se na multidão. Nada melhor nesse quesito do que demonstrar iniciativa. Assim, não espere que os outros digam o que deve ser feito. Tome a frente e vá atrás, preferencialmente buscando soluções para problemas que sequer ocorreram.

Proponha alternativas que facilitem o trabalho e exponha suas ideias para se mostrar uma pessoa indispensável. Demonstre que você tem um lado inovador. Se a sua ideia não for bem recebida logo no começo, tudo bem.

Entenda que, pelo simples fato de participar, você já está deixando uma marca e colaborando com o grupo. É uma situação bem melhor do que ser aquela pessoa que fica no canto, sem participar ou se manifestar. Aos poucos você construirá mais aceitação e conquistará o seu espaço!

8. Procure conhecer-se

Para que você possa entender melhor os outros, é necessário, antes de mais nada, que conheça a si mesmo. Então, pare por um minuto e pense tanto nos seus pontos fortes como nos fracos. Faça uma análise SWOT pessoal.

Saiba exatamente o que você tem de bom a oferecer e efetivamente ofereça. Ao mesmo tempo, aprenda sobre os aspectos que devem ser aprimorados e como administrá-los. No entanto, não entenda esse conselho como uma recomendação para acomodar-se em relação aos seus pontos fracos.

É importante reconhecer suas limitações exatamente para que seja possível tentar superá-las. Em outras palavras, em vez de alimentar pensamentos como

“eu não entendo desse assunto, então vou ficar de fora”, busque um estado mental de “se eu não entendo desse assunto, então, vou aprender tudo o que puder”.

9. Saiba ouvir

Um dos maiores problemas do mundo corporativo atual e da sociedade como um todo está na nossa extrema dificuldade em saber escutar o que os outros têm a dizer. Já reparou como, normalmente, só estamos interessados em falar sobre nós mesmos, expondo nossas opiniões e ideias? Essa postura acaba já.

Reverta de vez esse quadro, aprendendo a ouvir! Colegas de trabalho, chefes e estagiários: todos têm algo a ensinar. Além do mais, mostrar-se um bom ouvinte faz com que as pessoas tenham apreço e admiração por você. Então aproveite a chance de aprender enquanto promove seu marketing pessoal!

10. Atualize seus conhecimentos

Na era do conhecimento, toneladas de novas informações, técnicas, teorias e metodologias sobre absolutamente todas as áreas do conhecimento são lançadas no mercado diariamente. Por isso, acomodar-se não é uma solução.

Esteja sempre na vanguarda do conhecimento em sua área de atuação, frequentando congressos, palestras e workshops, lendo publicações recentes ou matriculando-se em um curso de pós-graduação, MBA ou especialização.

Além de aumentar o seu conhecimento, fazendo de você um colaborador essencial à empresa, essas atitudes ampliam significativamente seu networking profissional, fazendo com que seu marketing pessoal ultrapasse as fronteiras do ambiente de trabalho.

11. Acompanhe as notícias

A nossa última dica nem vai exigir muito de você. De fato, acompanhar as notícias é algo que já faz parte da rotina das pessoas. Porém, é ainda mais importante se você deseja melhorar o seu marketing pessoal e causar uma boa impressão.

Afinal, você não vai querer ficar sem resposta quando, em um evento ou uma entrevista, alguém perguntar sua opinião sobre um evento da política, da economia ou do meio ambiente, certo?

Portanto, procure acompanhar as principais notícias diariamente. Você pode ler ou assistir jornais. Caso isso pareça inviável na sua agenda de compromissos, não tem problema. Muitos dos melhores meios de comunicação do mundo também divulgam seus conteúdos online. Ou seja, basta um toque no smartphone para manter-se atualizado com tudo o que acontece por aí.

O que não fazer?

Para encerrar, que tal descobrir algumas atitudes que você deve evitar, em favor de um bom marketing pessoal? Nós preparamos uma pequena lista. Confira!

12. Evite demonstrar arrogância

Existem muitas atitudes que demonstram arrogância. Uma das principais é o foco em si mesmo. Se tudo que você fala começa com “eu” — “eu acho”, “eu faço”, “eu prefiro” —, cuidado.

Você provavelmente está transmitindo uma imagem excessivamente autocentrada, o que não vai ajudá-lo a conquistar nenhuma simpatia (e nenhuma oportunidade profissional). Uma solução simples é transformar essas falas em um interesse genuíno pelo outro. Já falamos sobre a importância de ouvir, certo?

Além disso, você pode também perguntar: “o que você acha daquilo?”, “como você faz isso?”, “você prefere assim ou assado?”. Ao colocar o foco no outro, você melhora a sua imagem e, por tabela, ainda aprende muito.

13. Evite fazer piadas de tudo

Muitas pessoas com dificuldade para interagir socialmente recorrem ao humor para quebrar o gelo. Você ficaria surpreso em saber quantas pessoas “engraçadas” são, na verdade, extremamente tímidas.

O problema é que você corre o risco de fazer piada com algo que não deveria ser alvo de humor e pode até ofender alguém. Mesmo que a intenção não seja essa, impressões ruins são difíceis de reverter. Então, para preservar o seu marketing pessoal, uma boa regra é tentar não usar o seu lado comediante com pessoas que ainda não conhece muito bem.

14. Evite opiniões fortes

Quando você está expondo sua imagem profissional, não é interessante associá-la a opiniões fortes. Você pode perder excelentes oportunidades simplesmente porque se posicionou de uma maneira que vai contra o que a outra pessoa acredita.

Quer saber quais temas devem sair do seu vocabulário? Todos aqueles que possam gerar uma tensão mais forte. Opiniões divergentes são algo natural — entretanto, quando crenças e valores estão envolvidos, qualquer discordância se transforma em uma discussão.

Use o seu bom senso e desvie dessas situações, deixando suas opiniões fortes fora da conversa. Existem momentos e pessoas mais adequados para compartilhá-las.

15. Evite tentar demonstrar toda a sua elegância

Nas dicas positivas, já explicamos sobre a questão da vestimenta e do estilo. Esperamos que você já tenha entendido a importância de se vestir bem. Ao contrário do que os contos de fadas ensinam, o exterior também conta no mundo profissional.

No entanto, cuidado. A linha é muito fina entre o adequado e o exagerado. Por um lado, não é legal ir de bermudas e chinelos a uma entrevista. Por outro, aquele relógio rolex de ouro ou seu sapato de salto fino de 12cm pode também não ser ideal.

A dica é simples: lembre-se de que você está em uma situação de trabalho e não em um desfile — e, muito menos, uma competição — de moda. É claro que não existe uma regra única. Se você está em uma multinacional multimilionária, pode ser que essa vestimenta faça sentido.

Marketing é um conjunto de ações inteligentes criado para seduzir, satisfazer e fidelizar clientes. Sem a existência dessas importantes estratégias, as empresas encontrariam muitas dificuldades para vender e consolidar seus produtos, uma vez que eles ficariam no ostracismo e dificilmente emanariam o brilho que lhes é peculiar. Em outros termos, é como externou eficazmente Philip Kotler: “Marketing não é encontrar maneiras de empurrar produtos para clientes. Marketing é a arte de criar valor genuíno aos clientes.”

O Marketing Pessoal possui o mesmo desencadeamento de ideias, porém é exclusivamente voltado para o profissional, isto é, enquanto o Marketing se preocupa com os produtos e serviços de uma empresa o Marketing Pessoal se limita as ações internas e externas de um indivíduo. Então, se a pergunta chave do Marketing é: O que farei para encantar o cliente? Por definição, a pergunta chave do Marketing Pessoal é: o que farei para ser encantador?

Destarte, Marketing Pessoal nada mais é do que vender bem a própria imagem. É fazer com que as outras pessoas apreciem e estimem essa apresentação. Logicamente, isso exige uma série de virtudes a serem desenvolvidas e mantidas pela pessoa, mas é tudo uma questão de preparo e valorização.

Tome como exemplo o mundialmente conhecido Charlie Chaplin e seu carismático personagem O Vagabundo, cheio de irreverência e alegria envoltos a um bigode inconfundível, uma mágica bengala, trajes largos e exagerados,

sapatos agigantados e um chapéu terrivelmente inesquecível. Sim, essa imagem fez de Charlie muito popular e querido. Fez multidões o adorarem e o seguirem. Observe que mais de cem anos se passaram e até hoje essa marca não perdeu seu valor, pelo contrário, ainda continua entretendo milhares de pessoas e rendendo muito dinheiro. Certamente, Chaplin foi bem sucedido porque era inteligente, visionário e talentoso, todavia nenhuma dessas qualidades teriam existido se ele não soubesse engrandecer o seu próprio retrato, isto é, a maneira como o público o desenhava mentalmente e o enxergava.

Aprenda: apesar do corpo sempre estar em evidência (porque é visível), é a alma (que é invisível) que eleva o ser humano ao sucesso. Por conseguinte, Marketing Pessoal não é apenas aparência (roupas, acessórios, postura, etc.), mas principalmente o conteúdo. Usando letras diferentes é como uma reles fruta: ela deve ser bonita e fresca por fora, mas também precisa ser saborosa e saudável por dentro.

Por isso, as qualidades de Chaplin iam muito além de sua genialidade como ator, diretor e produtor de filmes, elas vinham de dentro, de sua complexa e poderosíssima essência. Por isso ele lindamente escreveu: “Não se mede o valor de um homem pelas suas roupas ou pelos bens que possui, o verdadeiro valor do homem é o seu caráter, suas ideias e a nobreza dos seus ideais.”

Como todo homem sábio, Spencer sabia que sua marca somente seria preservada e valorizada se ele gozasse de uma reputação sólida e verdadeira. Assim, resolveu investir na credibilidade e na confiança dos demais, fazendo com que seu lado de fora reproduzisse com maestria e exatidão aquilo que morava em seu sublime interior. Portanto, esse é o segredo do Marketing Pessoal: a sinceridade no coração, pois é ela que mantém nossa insígnia pessoal forte nas consciências alheias e gera o magnetismo que faz as pessoas buscarem sempre nos seguir e admirar.

Tomando como norte meu know-how, resolvi arquitetar 20 características que fazem com que uma pessoa tenha um Marketing Pessoal vigoroso, veja e aprenda:

1 – Defina seu alvo: em qual mercado você deseja atuar? O que você quer fazer? Onde é possível realizar? Não faça nada até ter plena certeza de que todas essas respostas foram respondidas. Muitos indivíduos acabam divagando em suas pegadas e sofrem por não serem concentrados em suas metas e objetivos pessoais. É como sabiamente soprou aquele velho ditado popular: “Se você persegue dois coelhos, ambos escaparão.”

Em vista disso, concentre-se em suas prioridades e não descanse até ver todas elas realizadas, fazendo com que a flecha esteja sempre apontada para o estimado alvo. E guarde: seu tempo, energia e ferramentas devem ser

direcionados para a construção de algo surreal, surpreendente e tipicamente inspirador, pois é como disse brilhantemente o filósofo Aristóteles: “Nós somos aquilo que fazemos repetidamente. Excelência, então, não é um modo de agir, mas um hábito.”

2 - Sorria para a vida: você é otimista? Costuma entusiasmar as outras pessoas com pensamentos positivos e motivadores? Sua fisionomia é de alguém alegre e fervoroso? Saiba que essas atitudes empolgam as outras pessoas e as fazem querer ficar ao seu lado, como uma espécie de imã relacional.

Conheço pessoas que iluminam qualquer ambiente, pois são apaixonadas pela própria existência e vivem cultivando atitudes assertivas: elas sabem elogiar, são generosas, amam seus ofícios, não reclamam de seus problemas, possuem sonhos belos e transformadores, são sorridentes e carismáticas, sabem valorizar a amizade e o amor e jamais são ceifadas pelo maldito ceifeiro do pessimismo.

Faça como elas: viva intensamente e espalhe sentimentos positivos por onde passar, visto que essa explosão de contentamentos o fará ser mais venerado, realizado e feliz. E guarde eternamente as inigualáveis palavras de Henry Thoreau: “Eu fui à floresta porque queria viver livre. Eu queria viver profundamente e sugar a própria essência da vida...expurgar tudo o que não fosse vida; e não, ao morrer, descobrir que não havia vivido.”

3 – Aspire a notoriedade: a mente de um profissional de alta performance deve estar voltada para o impacto que ela causa nas pessoas por intermédio de suas atitudes e postura, de modo que a mesma consiga criar mecanismos inteligentes para se tornar referência em seu ramo de atuação. Usando letras invertidas, o segredo é ganhar visibilidade para valorizar a marca pessoal, objetivando que ela renda mais financeiramente e qualitativamente no mercado.

Para ter mais popularidade: seja acessível em todos os aspectos, queira demonstrar seus talentos nas mídias disponíveis, amplie o alcance de seus contatos, aprenda a usar a tecnologia contemporânea a favor da divulgação e potencialização de seu produto ou serviço, se aproxime de pessoas bem sucedidas nesse meio, esteja sempre antenado as novidades do mundo moderno, participe de conferências, palestras e ações sociais, em síntese não tenha medo de se mostrar e de expor suas qualidades.

4 – Adapte suas habilidades a sociedade do consumo: a comunidade humana atual é sedenta por consumo, de modo que todas as relações contemporâneas são incorporadas por essa estrambólica essência. Nos acostumamos a sermos presenteados e a darmos presentes o ano todo, possuímos vários aparelhos eletrônicos e mal temos tempo para usar todos eles, somos incitados a trocar

nosso guarda roupas constantemente para nos mantermos na moda, vivemos cercados de fast foods bem estruturados que nos seduzem o tempo todo e recebemos propostas de todos os níveis a toda hora em todos os fluxos de comunicação existentes.

O mais interessante disso tudo é que as pessoas não compram objetos especificamente, elas compram ideias. À vista disso, apanhe suas habilidades e responda a si mesmo: o que e como farei para transformá-las em ideias inovadoras e representativas para os outros? Como agirei para que meus dotes sejam soluções singulares para os hábitos alheios? Como posso ser no mercado para me aproveitar desta sociedade que não cansa de investir em símbolos e itens iluminados?

5 – Influencie as pessoas: o que as pessoas mais desejam encontrar é alguém que possa dar a elas uma nova visão, uma nova esperança sobre suas perspectivas futuras. Seja essa pessoa: ajude-as a construir os próprios sonhos, encoraje-as a enfrentarem seus problemas e traumas emocionais e ouça-as com atenção e comprometimento para que sua liderança transforme essas vidas e as faça ser mais completa e inteligente.

6 – Seja manso: procure ser uma pessoa pacífica, buscando evitar conflitos e embates desnecessários. Além disso, busque corrigir relacionamentos desgastados, pois eles são um constante combustível de insatisfação e perda de energia. Em outros termos, seja humilde: peça desculpas, releve momentos embaraçosos e cuide para atacar as ideias (nunca as pessoas) agindo com maturidade e sensatez para que a sabedoria norteie todos os seus relacionamentos.

7 – Seja generoso: o grande problema de algumas pessoas é que elas não querem tirar o foco delas mesmas e vivem olhando apenas para o próprio umbigo. São criaturas controladas pelo sentimento de posse e de ganância, sofrendo por trocarem a caridade pela soberba, a servidão pelo egocentrismo e a serenidade pelo orgulho. Aja diferente: ponha as pessoas em um pedestal absoluto, não tenha medo de doar objetos valiosos, se ofereça de forma entusiasmada para ajudar e se esforce para ser referência ética e moral por onde passar, pois assim agindo, você estará construindo pontes eternas e distintamente diferenciadas.

8 - Trabalhe sua marca: qual imagem deseja passar? É de uma pessoa responsável ou desleixada? É de alguém atrasado ou moderno? Quer ser conhecido como um ente intrépido e surpreendente ou se contenta em ser comum e retraído? Essas respostas são fundamentais para construir a sua imagem na cabeça das outras pessoas.

É interessante notarmos que a maior parte da comunicação humana é não verbal. Então, a aparência e a postura são fatores imprescindíveis para se ter

uma insígnia verdadeiramente consistente e preclara. Uma pessoa sem expressividade, com um tom de voz exageradamente introspectivo, que carrega uma postura preguiçosa e envergada, que usa mensagens repetitivas e longas e que é desprovida de pontos de destaque e diferenciação tende a sofrer com uma imagem desbotada e sem graça.

Desta forma, se inspire nas pirâmides egípcias: veja como são imponentes e fortes, repare o quanto as pessoas respeitam esse monumento - que é belo por fora e enigmático por dentro -, contemple a perfeita união de símbolos e pinturas que o revestem e vislumbre a resplandescência desse templo sagrado ao receber a luz magnificente e excêntrica do sol. E acredite: se você for imponente, belo, enigmático (charmoso), dotado de acessórios inteligentes e pronto para receber a luz em seu rosto absorva uma poderosa e perpétua verdade: você tem uma gloriosa e mui maravilhosa imagem.

9 – Seja humilde: ser humilde não é ter uma postura submissa e tímida diante dos outros e tampouco esconder os talentos que possui, mas é ter a consciência de que todos são rigorosamente iguais, independentemente da inteligência, conquistas e dons vislumbrados. Usando letras invertidas, uma pessoa é humilde pela forma positiva em que enxerga as outras, onde tal alma dá valor a dignidade humana e não aos inanimados objetos que a constituem (sabedoria, status, méritos, etc.).

Muitos profissionais são orgulhosos porque ocupam cargos importantes, por terem ganhado prêmios e numerosas congratulações, por terem títulos acadêmicos poderosos, por ostentarem uma invejável conta bancária, por terem nascido com dotes únicos e revolucionários, por possuírem uma oratória transformadora e sempar, enfim por aquilo que possuem e não pelo aquilo que são.

Sendo assim, trace o caminho inverso: tenha orgulho sim, mas se orgulhe de seu caráter, honra e integridade, dado que esses são os valores que devem ser reverenciados e aclamados. E deixe que as mentes apequenadas e apatetadas valorizem esses sentimentos passageiros, pois elas nasceram para ter vitórias momentâneas enquanto você nasceu para contemplar as glórias eternas.

10 – Tenha carisma: conheço pessoas que mal sabem ler e escrever, mas são simpáticas, encantadoras, fascinantes, e absolutamente sedutoras. Elas vendem sem precisar saber vender, são seguidas sem usar estratégia alguma de Marketing e possuem credibilidade e grande reputação sem gastar um tostão por isso. Logicamente, essas vantagens não caem do céu e o atributo que permite que essas coisas ocorram naturalmente é o carisma.

Quem tem carisma:

- É seguro e tem paixão pela vida;
- Faz as pessoas se sentirem especiais;
- Sempre espera o melhor das almas;
- Não tem medo de compartilhar suas qualidades e defeitos;
- É empático e se preocupa verdadeiramente com os outros;
- É grato e influencia positivamente os demais;
- Possui atitudes servidoras com foco nos problemas alheios;
- Ama as pessoas;
- Coloca as pessoas a frente de qualquer projeto ou esfera financeira.

Destarte, trabalhe esses comportamentos para herdar essa maravilhosa virtude. E lembre-se: não há honra maior do que amar os outros e ser amado por eles, visto que o amor é o dom supremo e a raiz geradora de todas as glórias.

11 – Saiba como usar sua comunicação: ser sincero, claro e objetivo, essa é a melhor forma de transmitir uma mensagem. A sinceridade o ajudará a ser autêntico, a clareza a ser compreendido facilmente e a objetividade a ser sucinto e ágil.

E ainda:

- Faça com que suas palavras sejam coerentes com suas ações;
- Fique atento as necessidades e desejos dos outros;
- Fale com convicção e segurança;
- Pense bastante antes de falar: reflita sobre todas as possibilidades;
- Compartilhe conhecimentos e ideias com alegria e total vivacidade;
- Seja sensível a voz alheia;
- Aprenda a absorver algumas características de bons comunicadores que você conhece;
- Use a criatividade para não ser repetitivo e óbvio;
- Otimize seu nível cultural e descubra a melhor forma de compartilhar esses saberes com os outros;
- Seja aberto a ponderações críticas e assertivas.

12 – Valorize o networking: fazer parcerias é fundamental para qualquer profissional que quer manter uma boa imagem no mercado. Hoje, os relacionamentos são os pilares áureos dos profissionais bem sucedidos, pois tudo gira em torno de contatos e interações.

Assim, invista em sua nobre teia social: se aproxime das pessoas, troque conhecimentos, busque interagir com gente de sua área e de áreas diferentes, faça visitas estratégicas, esteja disposto a ajudar e a participar de projetos sociais constantemente e procure ser leal em todas as vertentes apalpadas para que elas lhe gerem uma reputação sólida e tipicamente diferenciada.

13 – Use as redes sociais: o mundo virtual é uma aldeia de ricas oportunidades para potencializar sua marca pessoal. Nesse universo cibernético é fácil compartilhar imagens, frases, artigos e projetos que demonstrem seus talentos e capacidades profissionais.

Deste modo, tenha uma rede de parceiros online: exponha seus pensamentos, divida objetos assertivos e seja acessível para apoiar e incentivar a todos, fazendo com que suas ações sejam positivas para a sua carreira e para a carreira dos outros.

14 – Seja um ávido amante do aprendizado: quanto mais aprendemos, melhor nos tornamos como pessoa e profissional. Pessoas que estacionam suas mentes normalmente fazem com que seus dons fiquem adormecidos ou produzam abaixo do que poderiam produzir.

Pergunte a si mesmo: o que posso fazer para ser melhor do que tenho sido? Quais desafios posso enfrentar para vencer meus medos e objeções? Quais faculdades posso desenvolver para apalpar outros patamares e elevações? Essas respostas o ajudarão a sair da zona de conforto e a criar novas virtudes em seu cotidiano. Portanto, não hesite diante dessas maravilhosas oportunidades, aja.

15 – Seja você mesmo: jamais se vista de um personagem para impressionar os outros. Algumas pessoas pensam que usando máscaras conseguirão conquistar a credibilidade e a confiança alheia, mas elas estão completamente enganadas, porquanto a verdade é um atributo fundamental para construir qualquer imagem positiva e duradoura na aldeia social em que vivemos.

Nós não podemos nos esquecer que a imagem é, antes de tudo, uma questão de integridade e sinceridade no coração. Inconstâncias, erros e imperfeições fazem parte da natureza humana, assim como as virtudes e as qualidades, todavia o caráter costuma separar os vencedores dos perdedores.

Assim sendo, seja natural, espontâneo e sincero, agindo com a espada da verdade nas mãos para que suas ações sejam sempre transparentes, éticas e colossalmente fidedignas.

16 – Cumpra suas promessas: uma das coisas mais irritantes do ser humano é a mentira. Muitas pessoas perdem amigos, família e até seus empregos por serem mentirosas e descompromissadas. Em outras palavras, muitos profissionais vivem quebrando seus pactos sem nenhum ressentimento e

preocupação, pensando que as outras pessoas podem conviver com esse tipo de ignorância e displicência sem que tenham o direito de se indignar e reagir.

Por conseguinte, seja disciplinado: saiba guardar os segredos que detiver, seja pontual em suas reuniões e encontros, cumpra suas obrigações com seriedade e rigor, valorize as expectativas dos outros, diga um “não” se for necessário, mas jamais enovele as pessoas, honre seus erros e múltiplos embaraços e nunca faça promessas que não pode cumprir.

17 – Seja proativo: são poucas pessoas que conseguem usar a criatividade para transformar os cenários defeituosos em atmosferas piamente harmoniosas. A maioria prefere procrastinar e deixar que as coisas sigam seu mediano curso natural.

Tenha a ousadia de ir além: supere as expectativas, amplie sua produtividade e qualidade e esteja sempre disposto a ser o mais determinado e motivado da trupe, visto que o mercado precisa de pessoas engajadas e com mentes poderosamente diversificadas.

18 – Tenha uma consciência emocionalmente sólida: é impossível enfrentar os desafios do mundo moderno sem ter uma força interior titanicamente forte. São muitas pressões, adversidades e influências que rondam a mente dos profissionais e os fazem cair em declínio constantemente.

Pessoas equilibradas se destacam naturalmente, pois aprenderam a lidar com essas situações, transmudando eventos refratários em soluções eficientes. Profissionais fortes não são aconselhados, eles dão conselhos, não são levados por qualquer onda mais alta, são resilientes ao se deparar com o caos e mantém suas chamas internas acesas diante de qualquer perniciosidade externa.

Logo, seja persistente, demonstre autoconfiança, tenha uma visão do todo, se antecipe aos problemas, tenha determinação e garra e jamais permita que as barreiras do terreno mudem sua natureza original.

19 – Reconheça seus méritos: o Marketing Pessoal começa a nascer dentro da consciência do profissional e passa a exercer influência de acordo com a autoconfiança e a autoestima do mesmo. Pessoas que acreditam fielmente em suas próprias virtudes alcançam mais rapidamente o pedestal do sucesso, porquanto sabem reconhecer suas genialidades frente aos obstáculos vislumbrados e as oportunidades exercidas.

Dessarte, seja irreverente e seguro: confie em seus talentos e dons, não deixe que ninguém baixe sua estima e coragem, saiba determinar o preço de seus ofícios, aja sempre com determinação e perseverança, aprenda a dividir as vitórias e desenvolva um espírito focado e desenfreadamente livre para que as metas sejam dilaceradas por uma alma poderosamente decidida e sempar.

20 – Proteja o planeta: qualquer profissional deve se preocupar com o meio ambiente e criar formas inteligentes de sustentabilidade e preservação. Essa postura enriquece o caráter e faz com que o público enxergue tal criatura como alguém comprometido, ético e moralmente responsável.

A cada dia que se passa, vemos que as empresas dão mais valor ao desenvolvimento sustentável, buscando realizar seus processos e ações sem ferir a fauna e flora que as rodeia. Em outros termos, uma gestão competente e visionária deve se preocupar com o futuro e criar mecanismos inteligentes para fazer com que seus procedimentos sejam feitos com total responsabilidade e planejamento.

Isto posto, vista essa primorosa camisa: participe de organizações que preservam o meio ambiente, faça campanhas motivacionais em seu bairro, incentive palestras e cursos a respeito em seu local de trabalho, seja um ferrenho defensor das causas verdes, faça com que seus produtos e serviços sejam benéficos a natureza e cuide para que seus movimentos sejam pautados no equilíbrio e na regeneração do planeta.

Nunca antes o mercado exigiu que as pessoas fossem tão belas e evidentes como hoje. A forma como nos mostramos para os outros representa um grande desafio em meio a um cenário de larga competitividade e significativas mutações. Assim, que saibamos cravar nossa identidade nos corações dos outros para que possamos vender muito mais do que produtos e serviços, mas itens efetivamente pessoais e únicos.

Conceito: o que é marketing?

O primeiro passo para começarmos a compreender o que é Marketing é definir o conceito.

Marketing é uma palavra proveniente da língua inglesa, apesar de estar intrínseca à cultura mundial.

Em inglês, market significa mercado e Marketing pode ser traduzido como mercadologia, um estudo das causas, objetivos e resultados que são gerados através das diferentes formas como nós lidamos com o mercado.

Também conhecido como Marketing Mix ou Composto de Marketing, este são as variáveis que ditarão e influenciarão na maneira como suas estratégias devem ser montadas e também atuam na forma como o mercado responde às suas investidas.

Agora conheça as características dos quatro P's: Preço, Praça, Produto e Promoção.

Preço: Ponto bem autoexplicativo. Referente ao valor e como será cobrado do cliente o seu produto. Além da definição do valor, outros pontos como a maneira que será cobrada e outras estratégias voltadas ao pagamento são abordadas.

Praça: Refere-se ao local seu produto será comercializado. Este ponto pode ser um pouco confuso quando analisamos o contexto de um e-commerce, já que está situado na internet e pode ser entregue para qualquer lugar do mundo (dependendo da logística de cada negócio).

Produto: Este ponto é importante pois deixa claro quais são as características do produto ou serviço que sua empresa está disponibilizando no mercado. Também ajuda a defini-lo e moda-lo.

Promoção: Simples, este último ponto refere-se às estratégias que serão utilizadas para a divulgação do produto ou serviço. É onde entra a publicidade.