

MARKETING PESSOAL

Escrito por Mota

Sex, 04 de Junho de 2010 13:42 - Última atualização Ter, 08 de Junho de 2010 18:24

□

Por onde viajo as pessoas me pedem dicas sobre esse tema por acreditarem que eu trabalho muito bem o meu Marketing Pessoal, agradeço de coração pelo carinho e se expresso isso e recebo elogias é sinal de que está funcionando.

Então decidi abordar esse tem para retornar a escrever no meu Blog a pedido de muitos leitores. Acredito fielmente que sem uma boa marca não é possível vendermos muita coisa, seja na via empresarial ou pessoal.



Marketing Pessoal hoje é a ferramenta mais eficiente de fazer com que seus pensamentos e atitudes, sua apresentação e comunicação, trabalhem a ser favor no ambiente profissional. Além desses detalhes o cuidado com a ética e a capacidade de liderar, a habilidade de se auto-motivar e de motivar as pessoas a sua volta, também fazem parte do Marketing Pessoal.

MARKETING PESSOAL

Escrito por Mota

Sex, 04 de Junho de 2010 13:42 - Última atualização Ter, 08 de Junho de 2010 18:24

As empresas de hoje valorizam isso junto com a sua experiência profissional. A preocupação com o capital intelectual e a ética é fundamental na definição do perfil daqueles que serão colaboradores, pois daí pode surgir uma parceria na venda da imagem da própria empresa.

Então fiz um breve levantamento sobre alguns detalhes merecem atenção especial, e gosto sempre de ressaltar que no Marketing Pessoal não há espaço para os exageros.

As 10 dicas que apresento a seguir são sugeridas no site de um excelente comunicador o qual tive a honra de conhecê-lo em 1998 em Goiânia o Economista Carlos Hilsdorf www.carloshilsdorf.com.br

concordo com suas palavras e acredito que para muitas pessoas basta uma pequena dose de Marketing Pessoal melhorar significativamente sua imagem.

Lembre-se que seu marketing pessoal tem o poder de transformar seu talento em oportunidades. Um Gênio sem marketing pessoal é um gênio desconhecido.

Se você está começando uma carreira ou uma nova etapa, demonstre toda a sua disposição para aprender com todas as pessoas e situações. Deixe sempre bem claro o quanto é importante para você aprender com as pessoas e com a empresa.

Descubra o ponto mais marcante da sua personalidade, sua maneira de se comunicar, sua alegria, seu bom senso, etc. Foque a "divulgação" deste seu ponto marcante, ele será pra você o que uma marca é para uma empresa. Com o tempo, a sua ?marca pessoal? ficará conhecida e desejada por este e por outros atributos que o tempo vai mostrar.

"Dress to impress" esta expressão do mercado corporativo americano possui o seguinte significado: "vista-se para ser visto". Sem exageros, sem extravagância, com discrição, mas desenvolvendo um estilo pessoal facilmente reconhecível. Estilo é tudo! Vista-se de maneira a que a sua presença seja agradável aos olhos. Como seres humanos somos muito atraídos pela beleza. Não há nada errado em ser bela desde que você não reduza apenas à beleza as suas

potencialidades diante da vida.

Mostre o seu lado "solucionador de problemas". Sempre que surgir uma dificuldade ou um problema dentro da equipe a que você pertence, pergunte-se: "o que eu posso fazer por isso?". Sempre que você ajudar a resolver um problema você estará inserindo sua marca pessoal na lembrança das pessoas.

Entregue sempre um resultado superior ao esperado. Dedique-se a superar as expectativas das pessoas. Sempre que algo lhe for solicitado pergunte-se: "Qual é a melhor maneira pela qual eu posso realizar o que me foi pedido?", "Eu posso superar as expectativas com respeito ao meu desempenho e o cumprimento da tarefa?" Realize com qualidade ampliada, procure sempre olhar além da solicitação.

Onde a maioria das pessoas fica parada por falta de recursos, IMPROVISE. Use sua criatividade para, diante de poucos recursos, desenvolver a melhor solução possível frente a um desafio. As pessoas mais bem colocadas no mundo dos negócios ousaram improvisar muitas vezes.

Construa vários networks. Dedique-se a formar diferentes redes de relacionamentos dentro e fora da empresa. Através dos relacionamentos conhecemos e somos conhecidos, reconhecemos e somos reconhecidos e, principalmente, compartilhamos interesses comuns. Identifique quais são as áreas de interesse que aproximam você de outras pessoas: música, literatura, cinema, hobbies, esportes, competência técnica, etc. Aproxime-se das pessoas, construa relacionamentos de longo prazo.

Cultive sua ética e sua honestidade de forma inabalável. A vida testa você! Caminhos não éticos são atalhos que conduzem a abismos! Uma atitude não ética acaba com o seu maior patrimônio: sua integridade. Quando a falta de ética passa a fazer parte da marca pessoal de alguém, esta pessoa somente será usada por outras igualmente não-éticas até o momento em que for conveniente abandoná-la e deixá-la pagar a "conta". Não ceda!

Vivemos em uma era de muita competitividade e muita pressão, por isso resistência física, mental e emocional são fundamentais. Isto significa: cuide do corpo, da mente e do espírito. Fortaleça-se nos três níveis, assim quando as pessoas estiverem fisicamente esgotadas você

MARKETING PESSOAL

Escrito por Mota

Sex, 04 de Junho de 2010 13:42 - Última atualização Ter, 08 de Junho de 2010 18:24

ainda terá fôlego extra - ponto para o seu marketing pessoal. Quando elas estiverem cansadas demais pra pensar em soluções você ainda terá criatividade de sobra para dar idéias - mais 1 ponto para o seu marketing pessoal. E, quando as pessoas estiverem com raiva ou depressão, você manterá a paz e a vontade de viver - pronto para a vida, e para o seu marketing pessoal, também.

Prof. Iranilson Mota – Palestrante, Consultor Educacional e Empresarial