

Criação da própria imagem

O marketing pessoal no ambiente de trabalho é ferramenta usada pelos profissionais que querem se destacar

Por Karen Rodrigues

Com o mercado de trabalho cada vez mais acirrado e competitivo, todas as possibilidades para conseguir um destaque são válidas. Um dos caminhos para a promoção é saber se vender. Para isso, a ferramenta ideal é o marketing pessoal. Mas, para se expor no mercado e ter sucesso é preciso estar bem preparado na área em que atua e ter talento.

Pensar em marketing pessoal como uma ação que se resume apenas em fazer propaganda de si mesmo é um equívoco. "Tudo começa no 'produto', na sua criação, produção e planejamento, de como torná-lo conhecido no mercado. O 'produto' são as competências e habilidades do profissional", explica o consultor e professor de Estratégias de Comunicação e Marketing, Mario Persona.

Segundo Persona, para o marketing pessoal dar certo é preciso observar e analisar muito bem o mercado e sua própria capacidade para atendê-lo. Ele ainda afirma que uma boa estratégia deste tipo de marketing inclui criar uma imagem positiva até mesmo entre pessoas que não sejam clientes ou empregadores, porque no futuro pode valer muito na hora de uma indicação, contratação ou na conquista de um novo cliente.

O primeiro passo para as pessoas que pretendem trabalhar sua imagem é fazer um



“Antes que um profissional se aventure a se expor no mercado, é bom que ele esteja bem afinado naquilo que faz, pois se não estiver, o mercado saberá que ele não é competente e será esta a marca que acabará deixando em seu público”, adverte Persona.



bom diagnóstico de suas competências e experiências. A partir daí, o profissional compreende melhor sua habilidade e, assim, pode analisar quais as necessidades do mercado, e se está apto para atendê-las. “Se o profissional perceber que ainda não está à altura de atender a seu público, deve fazer a lição de casa ou escolher um público mais condizente com sua realidade atual”, informa Persona.

Na opinião do consultor, o marketing pessoal é eficaz em todas as áreas: dentro e fora da empresa, para profissionais liberais ou não, artistas, empresários e até mesmo no relacionamento social.

O que deve ser evitado ao fazer o marketing pessoal

De acordo com o consultor Mario Persona, ao realizar o marketing pessoal, alguns erros devem ser evitados como a propaganda intrusiva, spam, a criação de uma imagem antipática e outras atitudes que podem prejudicar a carreira profissional. Outro erro comum é a pessoa achar que sabe o que o mercado quer ou necessita, sem fazer uma análise criteriosa. “Antes que um profissional se aventure a se expor no mercado, é bom que ele esteja bem afinado naquilo que faz, pois se não estiver, o mercado saberá que ele não é competente e será esta a marca que acabará deixando em seu público”, adverte Persona.

Dicas importantes que merecem atenção

- Esteja sempre pronto e capacitado para enfrentar mudanças;
- Tenha consciência da importância da atitude para a concretização de objetivos;
- Saiba focar os problemas e controlar a preocupação e os sentimentos de frustração e angústia;
- Entenda e acredite na própria capacidade de realização e de superação de obstáculos;
- Use uma forma gentil e atenciosa de tratar as pessoas, de forma que ela trabalhe como seu diferencial;
- Seja absolutamente pontual;
- Preocupe-se com a objetividade e a honestidade para que você não seja traído com detalhes de menor importância;
- Observe com cuidado a roupa que vai usar, adequando-a cuidadosamente à situação e ao ambiente;
- Preocupe-se com o seu linguajar, seu gestual e com o tom da sua voz. Evite gírias ou expressões chulas, controle suas mãos e braços, fale baixo e devagar;
- Controle suas emoções, mas não as anule, elas são muito importantes para mostrar o seu envolvimento ou comprometimento com o tema que está sendo tratado;
- Cuidado com o uso do celular;
- Não fale demais nem de menos.

Fonte: www.mulheresdeclasse.com.br/marketing_pessoal.htm