

Marketing Pessoal

Se a propaganda é a alma do negócio, como vender a si mesmo?

Lenora Santos

Se a propaganda é a alma do negócio, como vender a si mesmo?

Qual a importância que você dá para sua autoimagem?

Qual é a imagem passa para o mundo?

O marketing pessoal vem para nos ajudar promover a nossa imagem, visando o nosso crescimento e desenvolvimento, no âmbito pessoal e profissional.

A mensagem que passamos, seja pela maneira como nos expressamos, como nos vestimos, nossos interesses, os resultados que obtemos e, até mesmo, nossos posts em redes sociais, entre outras coisas, ajudam a formar a nossa imagem para os outros.

Ter boas maneiras, ser simpático, ser confiável, ter bons hábitos de higiene, vestir-se adequadamente, falar bem em público, ter respeito e saber ouvir são de fundamental importância para a pessoa que está construindo o seu marketing pessoal.

Outros fatores muito importantes para serem trabalhados são o senso de humor, assertividade, positividade, ética, resiliência e proatividade.

Ter satisfação no que faz, mesmo que não leve nenhuma vantagem e ser autêntico nas relações, também, contribui no desenvolvimento de uma boa imagem.

Profissionalmente, fazer um bom marketing pessoal, criar a sua marca pessoal- Personal Branding- é um grande diferencial competitivo.

Conhecer as pessoas e lembrar dos seus nomes, falar olhando nos olhos, dar um bom e educado aperto de mão e ter um "pitch" claro e objetivo para aproveitar as oportunidades de se apresentar e vender o que faz, defender uma causa ou apresentar um projeto, sem desperdiçar oportunidades, na velocidade em que vivemos, é de fundamental importância.

Além de tudo, ter uma boa imagem, acreditem, é porque pertencer e ser amado faz parte das necessidades humanas básicas.

Algumas dicas para ser lembrado pelas pessoas:

Passar confiança;

Saber comunicar-se de maneira adequada para cada público;

Discutir boas idéias;

Ser humilde e natural;

Ter uma boa autoimagem;

Ser equilibrado e consistente nas suas ideias e atitudes;

Ser responsável e ético;

Ser criativo;

Ser positivo e simpático;

Acreditar no que faz;

Ser assertivo;

Cultivar boas relações.

O que é interessante é que a pessoa não controla como será percebida, já que percepção é algo muito particular e dependerá do outro e da sua própria visão do mundo mas, felizmente, temos regras de conduta e elas, com certeza, serão levadas em conta.

Fonte: <http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/marketing-pessoal/98217/>