

COMO CRIAR SEU MARKETING PESSOAL E SER BEM MAIS RECONHECIDO EM SEU TRABALHO

A maioria de nós, profissionais, buscamos a valorização no mercado de trabalho e sabemos que para que isso aconteça precisamos lutar por isso. A nossa grande dúvida é o que fazer para que isso aconteça. Alguns profissionais só conseguem chegar nesse estágio depois de passarem por várias experiências, de possuírem uma trajetória profissional legal, de construírem uma imagem de respeito, entre outros.

O marketing pessoal sempre foi uma forte ferramenta para a avaliação dos profissionais, e seja com produtos ou serviços, o cartão postal de um negócio sempre foi a maneira de como você o apresenta. Um produto ou serviço só conseguem ter o reconhecimento de sua marca quando conquistam o seu público.

Em razão da exigência do mercado, os profissionais passaram a investir mais no marketing pessoal, e claro que ao contrário de muitos profissionais que permaneceram do mesmo jeito e fazendo a mesma coisa há 10 anos, esses profissionais do futuro estão cada vez mais diversificados em suas funções e na própria aparência. Além de apresentarem um bom currículo, se destacam por terem uma visão diferente, pela criatividade, disciplina e experiências, estão sempre dispostos a representarem a empresa de modo sempre elegante.

Os profissionais da nova era acompanharam as tendências do mercado e procuraram estar mais preparados e atentos às mudanças, são estas:

- Aparência Física: A beleza é importante, mas não é tudo, pois depende de como você se avalia e se vê, ou de como as pessoas o veem.
- Como se vestir: Tem mais haver com a questão do bom gosto, higiene e adequação ao ambiente, do que com modas, roupas e acessórios que chamam muita atenção.
- A forma de como você se trata: Cabelos, unhas, pele, mãos, pés, rosto, sempre cuidados.
- Como se portar: Gestos e expressões dificilmente passam despercebidos, pois é quase impossível maquiagem as emoções, o corpo fala muito de você, mas você pode equilibrar e controlar suas emoções.

O Marketing pessoal não se resume em apenas divulgar uma excelente imagem, de mascarar a mesma para se promover, ou de ganhar um up grade e o reconhecimento de todos, mas principalmente em nos tornarmos pessoas e profissionais melhores.

Seguem abaixo algumas dicas de ações propícias ao melhor marketing pessoal e profissional:

- Seja solícito e procure estar sempre aberto para pedir e receber feedback, até para poder se conhecer melhor pelos olhos de outras pessoas
- Evite permanecer isolado, introspecção e isolamento geralmente não são considerados boas condutas.

- Esteja disposto a exercitar a comunicação em grupo, sempre que houver oportunidade e troque bastantes informações com os profissionais de outras áreas.
- Ofereça sempre mais do que lhe é solicitado, isso só reforça o quanto você tem disponibilidade e espírito de equipe.
- Conheça bastante a cultura de sua empresa e torne-se o maior especialista dela, procure sempre falar do seu trabalho com entusiasmo e os benefícios que ele lhe trás.
- Conquiste créditos e vantagens para a sua equipe, não espere que os mesmos caiam do céu.
- Construa relacionamentos pessoais e profissionais dentro da empresa. O seu companheiro de trabalho pode ser seu maior cliente externo amanhã.

Em resumo, um bom profissional é aquele que sabe vender sua própria imagem, que sabe mostrar o seu potencial, transmite segurança, credibilidade e ; sabe persuadir e argumentar, tem estilo e presença marcantes.

“O nosso caráter é o resultado da nossa conduta”

Aristóteles