

Marketing Pessoal: O que é?

Se o seu nome é a sua marca, é fundamental que você aprenda a investir no marketing pessoal. Essa é uma estratégia similar a estratégias que as empresas utilizam para promover a sua imagem, com o objetivo de alcançarem maior credibilidade junto ao seu público.

Nesse caso, o objetivo do marketing pessoal é o mesmo. Porém, as ações serão diferentes. É importante entender que muitos são aqueles que disputam espaço no mercado com você. Mas, nada de desânimo! Você deve sempre se perguntar: o que o meu produto ou serviço tem de especial que levaria alguém a pagar por ele?

Por isso, o ponto chave é você se conhecer e reconhecer quais são: **os seus conhecimentos** (o conhecimento é o que é necessário “saber” para realizar a tarefa), **as habilidades** (a habilidade diz respeito à capacidade de realizar as atividades ou “saber fazer”), **as atitudes** (são as ações necessárias ao “querer fazer” e a maneira como serão realizadas) e **as suas competências** (para realizar uma boa tarefa é necessária a junção das habilidades, conhecimentos e atitudes).

O que significa que em qualquer área que você atue ou deseje atuar, a hábito das boas leituras deve estar consolidado. Se informar sobre a necessidade dos seus serviços ou não em determinada região e se atualizar constantemente, é o que trará esse diferencial aos seus trabalhos e serviços. Aprenda a surpreender os clientes positivamente, entregando sempre a mais do que o que foi solicitado.

Quanto melhor for o seu desempenho maior será o seu retorno pessoal e financeiro. Para tanto, faça cursos online ou presenciais que agreguem conhecimento aos seus serviços, tenha compromisso com prazos de entrega e horários, saiba trabalhar em equipe (aprendemos mais em grupo do que sozinhos), leia sobre assuntos que expandam os seus trabalhos (aprenda a usar uma linguagem culta, tenha atenção a escrita, treine a leitura para compreender e interpretar além do que está escrito, seja gentil em todas as circunstâncias, mesmo que você precise dizer que alguém está errado), assista a videoaulas, cuide de sua aparência (o cuidado com a nossa aparência nos trás bem-estar e confiança).

Fonte de Pesquisa

Marketing pessoal: o que é, importância, dicas e exemplos (adaptações: Fabiana Barbosa). Disponível em: <https://www.sbcoaching.com.br/blog/marketing-pessoal-dicas/> Acesso em 22/03/2020.

Tudo o que você será no futuro será o resultado de suas decisões hoje. Seja no trabalho, nos estudos, com seus amigos, em contato com seus familiares, faça o seu melhor com o que tem disponível no momento, seja sempre gentil com você e com outros, se ame se

respeite, se cuide. Plante boas ações, bons aprendizados, boas relações, com certeza você terá boas colheitas e se tornará um ser humano melhor a cada dia.

- 1- Quem é você? Fale seu nome, suas habilidades, competências e atitudes para que eu contrate seus serviços. Por qual motivo eu devo lhe contratar. O que os seus serviços têm de especial?

Escreva um pequeno texto e me envie a mensagem por escrito no meu whatsapp. Lembre-se: não pode usar gírias e nem palavrões. Esqueça os vícios de linguagem: tá, neh, então, então... use a forma culta para se comunicar, cuidado com os erros ortográficos e não abrevie palavras. O texto não precisa ser grande. Vamos exercitar a sua escrita, a sua autoestima e claro nos comunicarmos para que eu possa lhe ajudar. Essa atividade, estarei recebendo entre os dias 23 e 27 de março. É uma atividade avaliativa.

- 2- Se organize em um grupo de 5 pessoas e crie um produto para vender a turma. Vocês irão vender esse produto imaginário para a turma. Por isso, vocês precisaram criar as vantagens do produto. Será avaliado o modo como vocês se organizaram e como farão a apresentação do produto. A data dessa apresentação eu marcarei assim que retornarmos.