

“Quem não se comunica se trumbica”, já dizia Chacrinha

Qual é a importância de ser comunicativo e saber “vender seu peixe”? Ora, essa é a saída quando se está diante de um mercado que exige cada vez mais dos profissionais, como o atual. Hoje, para ter sucesso, é necessário conhecer o próprio “produto”, saber seu preço, estabelecer metas, identificar sua posição no mercado, saber quem é seu cliente e então se comunicar com ele, divulgando e fortalecendo a própria “marca”.

29/08/2016 11:19:10

Em outras palavras, é preciso fazer marketing pessoal.

Conhecer suas qualidades, defeitos e explorar o que há de bom no seu perfil: essas ações são a essência do marketing pessoal. Profissionais que se valem delas são mais produtivos e vendem mais. Em via oposta vão os que pensam que o marketing pessoal se resume ao uso de roupas adequadas a cada ocasião e à passagem por cursos de oratória.

Essas são apenas duas etapas do processo, já que a execução completa deste requer autoconhecimento e conhecimento do seu público-alvo. Isoladamente, elas não são capazes de assegurar uma posição profissional. Com esse intuito, é preciso se preocupar com o autoconhecimento, desenvolvimento, o aprimoramento da inteligência emocional, o planejamento estratégico pessoal e profissional, o comprometimento com objetivos e resultados, o espírito de equipe, entre outros tópicos que sustentam a eficácia do marketing pessoal.

Conteúdo também é muito importante. Sem ele, qualquer chance de visibilidade pode ter efeito nulo. Tomemos como exemplo o caso de pessoas que conseguem, em determinado momento, grande exposição em programas de televisão e que, sem saber se aproveitar disso, voltam rapidamente para o absoluto anonimato. Para evitar situações como essa, o segredo está na comunicação de qualidade. São fatores a favor dela:

1. Ter sempre o currículo atualizado.
2. Identificar e conhecer muito bem o produto chamado “você”, suas habilidades, competências, diferenciais, forças e fraquezas.

3. Ter muito claro quanto você vale, pois se você não se valorizar ninguém irá fazê-lo.
4. Mapear todos os seus clientes em potencial: família, amigos, colegas de trabalho – na igreja, no jogo de futebol, no shopping, nas palestras, cursos e assim por diante.
5. Vender seu peixe.
6. Tendo sempre um cartão de visita com celular, e-mail e empresa (se for o caso);
7. Esforçando-se para transmitir uma imagem adequada, tanto no aspecto estético quanto comportamental.
8. Sendo atencioso e educado.
9. Ouvindo muito, prestando atenção às pessoas, olhando dentro dos olhos.
10. Falando, sem medo, nem arrogância – para que as pessoas o conheçam melhor.
11. Ajudando os que realmente precisam de você.
12. Proferindo palestras nas igrejas, em comunidades, nas faculdades, e arriscando sempre para que você vença a timidez, caso esta seja uma limitação sua.
13. Relacionando-se com pessoas de sua empresa e de mercados afins, sem esquecer a troca de cartões de visita.
14. Enviando textos seus, de opinião, para jornais de bairro, veículos de comunicação de sua empresa ou revistas especializadas de sua cidade, região ou até de abrangência nacional.
15. Tentando fazer-se fonte de referência para jornalistas.
16. Sendo 100% ético (nunca a ética esteve tão valorizada).
17. Usando sites de relacionamento de forma profissional e madura, sem expor, nunca, sua vida privada.
18. Mandando e-mails com notícias e informações relevantes para sua network e participando de grupos de discussão, para manter vivo o contato com as pessoas e fazê-las lembrar-se de sua existência.

19. Ligando para os amigos periodicamente, e não somente quando se está desempregado e precisando deles.

20. Sendo proativo.

21. Investindo, de forma equilibrada, tanto em seu conhecimento, como em sua vida pessoal.

Siga essas dicas e comece a aparecer agora! Afinal, de nada adianta ser o melhor profissional desconhecido do mundo.