



MBA

Gestão de Projetos

Gestão de Pessoas

Marketing Corporativo e Marketing Pessoal

Prof. Aiello



2º Encontro

18/02

Marketing Pessoal



INSIGHT 01

Vídeo

"Marketing Pessoal – Mário Persona"

QUEM NÃO QUER SUCESSO
NO MUNDO COMPETITIVO ?

VOCÊ VALEDO MAIS | www.vocesa.com.br

EXAME

você **sua**

RS 7,90 | EDIÇÃO 82 | ABRIL 2005

 Abril

**SEJA
O LÍDER**
QUE AS EMPRESAS
PRECISAM

- Serve à equipe em vez de ser servido
- Cooperar com os colegas
- É espiritualizado

EXCLUSIVO:
ENTREVISTAMOS
JAMES HUNTER, AUTOR
DO BEST-SELLER
O MONGE E O EXECUTIVO

Sergio Chaia, 40 anos,
diretor-geral da
Sodexo Pass:
"O crescimento
espiritual da
equipe se reverte
em motivação e
produtividade"



Marketing Pessoal

Marketing Pessoal: Conceitos

- Processo contínuo, de pesquisa e estudo, capaz de fixar sua imagem no mercado através da adequação de suas características pessoais às exigências do consumidor e às tendências do mercado.
- É ação, reflexão e auto-conhecimento.



Marketing Pessoal: Conceitos

- Para a AMA, marketing pessoal (*person marketing*) é o marketing direcionado a influenciar audiências-alvo a acreditar de alguma maneira positiva com respeito a posições, produtos ou serviços associados com uma pessoa específica.
- Marketing pessoal é um processo contínuo, de pesquisa e estudo, capaz de fixar sua imagem no mercado através da adequação de suas características pessoais às exigências do consumidor (empresa ou não) e às tendências do mercado.



Marketing Pessoal: Conceitos

- Há uma associação do conceito de Marketing Pessoal com a prática de autopromoção – de legitimidade e eficácias duvidosas – ou a truques e espertezas para a conquista de visibilidade, empregabilidade e ascensão social ou profissional.
- À medida que os mercados em que as pessoas servem, seja como profissionais, celebridades, seja como líderes organizacionais, tornam-se mais sofisticados, agigantados e competitivos, passando naturalmente a pensar na aplicação do arsenal conceitual e prático do marketing também para a área pessoal.





INSIGHT 02

Vídeo

"Marketing Pessoal – O Cachorro"

Marketing Pessoal: Conceitos

- Marketing pessoal é um recurso estratégico que possibilita o bom posicionamento do profissional, sendo um diferencial mercadológico que **agrega valor à sua imagem**.
- O que está no mercado não é a pessoa, mas sua **imagem**, **experiência**, suas **habilidades**, sua **competência** – enfim, os produtos ou *outputs* que tenha a oferecer a determinadas organizações ou pessoas, em um certo momento.



Marketing Pessoal: Conceitos

➤ É o esforço racional e sistemático para otimização da relação entre organização e sua clientela.

1. *Não é exibicionismo*
2. *Não é egocentrismo*
3. *Não é propaganda enganosa*
4. *Não é ação isolada*





INSIGHT 03

Vídeo

"Marketing Pessoal - Max Gehringer"

Marketing Pessoal: Premissas

1. **METAS**
2. **ADMINISTRAÇÃO DO TEMPO**
3. **NOVOS CONHECIMENTOS**
4. **IMAGEM e ATITUDES PESSOAIS**





Metas

1. **METAS:** o estabelecimento de metas pessoais é fundamental para o Marketing Pessoal;

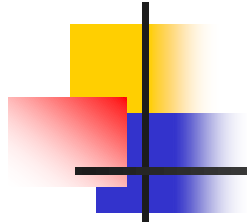
- **Planejamento da CARREIRA:**

1. *Aptidão*
2. *Qualificação*
3. *Especialização*
4. *Tendências*

O estabelecimento de metas pessoais é fundamental para o sucesso do marketing pessoal. O quanto antes, as metas sejam definidas, melhores serão os resultados em longo prazo. As pessoas devem observar que, para se ter sucesso profissional e pessoal, é necessário estipular metas de médio e longo prazo, pois a carreira sugere uma continuidade, e metas baseadas apenas no presente não estimulam um caminho correto e promissor no futuro, ou pelo menos, o deixa mais nebuloso.



Marketing Pessoal



➤ Fundamentos para o Sucesso Empresarial

1- Paixão

fazer o que gosta é fundamental para ser bem-sucedido

2- Disciplina

treinar é primordial para aperfeiçoar as habilidades e o conjunto da equipe;

3- Perspectiva

vencer é sempre maravilhoso, mas é bom estar preparado para algumas derrotas

4- Coragem

é preciso acreditar no sucesso até o final. O jogo só acaba quando o juiz apita;

5- Respeito

respeitar as diferenças, as opiniões e as ideias são ações que nos aproximam de outras pessoas





Administração do Tempo

Atraso crônico no término de trabalhos, reuniões, cumprimento de compromissos pode ter uma boa justificativa, mas, transmite forte ideia de descaso ou incapacidade de cumprir prazos.

Manter mesa atolada, ambiente desorganizado transmitem ideia de falta de controle. Da mesma forma, excesso de objetos pessoais podem atrapalhar na hora de construir uma imagem de comprometimento.

Resista à tentação de expor seus problemas pessoais no trabalho, além de dar margem a fofocas, você tira o foco das pessoas dos resultados que obteve.

Administração do Tempo

- ✓ *Importante*
- ✓ *Urgente*
- ✓ *Prioridade*





Novos Conhecimentos

- ✓ **Reinventar sempre:** Revolução Tecnológica / Transformação Gerencial / Inovação;

= 40% das empresas líderes de mercado desaparecerão em 5 anos
- ✓ **Encarreamento:** líder no ranking de satisfação junto aos colaboradores
- ✓ **Gerenciar a Diversidade:** interesses individuais / interesses do grupo / interesses da empresa
- ✓ **Analisar Tendências de Mercado**



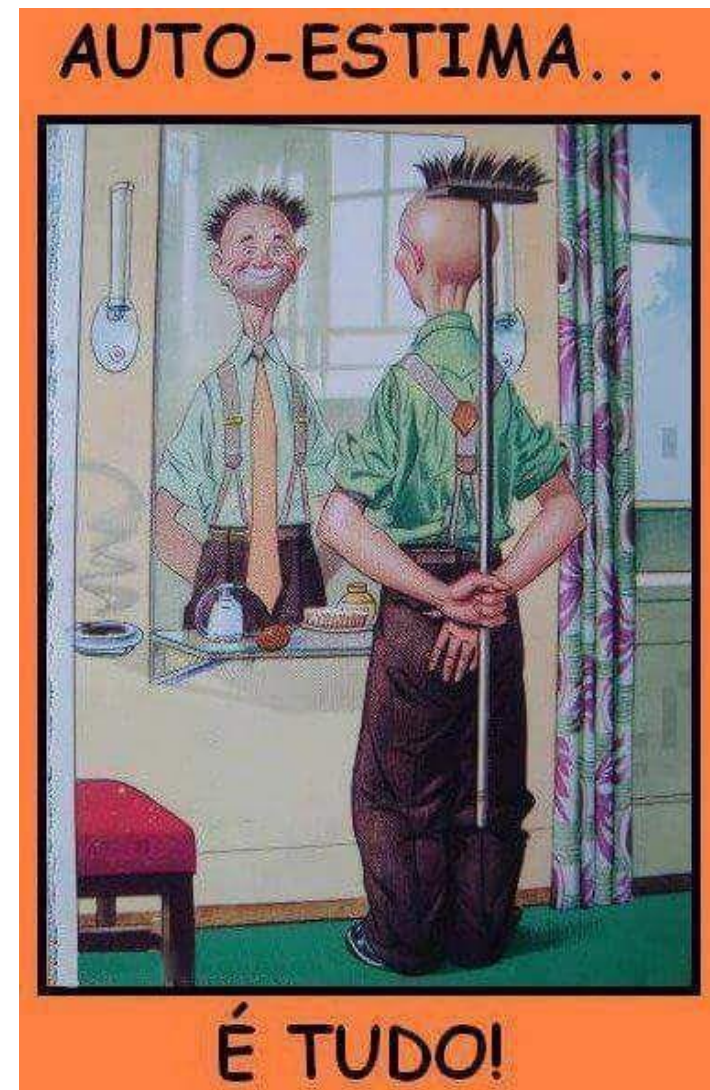
INSIGHT 04

Exercício

"Roda das Competências"

Imagem e Atitudes Pessoais

1. Procure saber e entender o que as pessoas esperam de você
2. Faça da cortesia um hábito
3. Olhe as pessoas nos olhos
4. Procure chamar a pessoa pelo nome
5. Seja pontual, gentil e simpático
6. Ofereça além do que foi pedido - impressione
7. Seja notado
8. Aceite desafios
9. Apresente-se limpo e vestido adequadamente
10. Aja com naturalidade, evite excessos e mantenha-se confiante



A Imagem pessoal

➤ Trabalhe sua Imagem:

Muitas pessoas passam uma imagem ruim desde o primeiro momento. Essa aparência negativa acaba limitando muitas oportunidades, dando um ar negativo à pessoa. É preciso ter cuidados especiais com a imagem, afinal, nossa imagem é a responsável por grande parte de nossa “venda”. A imagem é formada, principalmente por alguns itens como:

- a) Aparência;
- b) Comportamentos;
- c) Comunicações;
- d) Resultados apresentados;





A Imagem pessoal

Aparência

Uma roupa espalhafatosa, ou mesmo casual demais, pode comunicar a ideia de que o sujeito é desleixado, desorganizado, inconseqüente ou rebelde. Mas vale pecar pelo excesso de sobriedade do que pela falta dela.

Um acessório inadequado pode transmitir a ideia que o sujeito está na profissão errada (por exemplo, imagine um executivo com uma pasta de esportista) ou que seu emprego não é sua maior prioridade (bonés de time de futebol etc.)

Excentricidades em geral: um bigode ou cabelo mirabolante pode dar a ideia de que o indivíduo perde tempo demais cuidado da aparência e preocupando-se com picuinhas.



A Imagem pessoal

Aparência Geral: roupas, cabelo e acessórios são elementos importantes de sua imagem pessoal.

Expressão facial: um sorriso, um olhar, ou qualquer movimento facial pode demonstrar a sua interpretação frente a um fato.

Linguagem corporal: sua postura e seus gestos mostram aos outros como você se sente, pois tais gestos podem denunciar nervosismo ou falta de confiança.

A voz: é um fator-chave na imagem. As características de voz incluem velocidade, altura, timbre, entonação e articulação.

A busca de um mentor: um bom mentor ajudará a descobrir sua missão e a definir metas e estratégias, monitorando seu progresso.

A hora do almoço: o almoço é uma parte importante da vida social de uma organização. E a vida social é, por sua vez, vital para o progresso de sua carreira.

Tornando-se um mentor: a ajuda prestada a funcionários mais novos sempre é vista com bons olhos pelos supervisores, principalmente, na hora de avaliar o desempenho de cada um.



Comunicação

Excessiva comunicação social, envio de e-mails não-profissionais dá a impressão de que o indivíduo não é firme no trabalho ou está com tempo de sobra.

Confusão em comunicar transmite ideia de amadorismo ou desconhecimento do assunto discutido.

Dificuldade de diálogo ou hesitação na hora de relacionar-se com os colegas demonstra falta de espírito de liderança e limita suas opções de crescimento.



INSIGHT 05

Vídeo

"Diálogo"

Comunicação

➤ Relacionamentos INTERPESSOAIS:

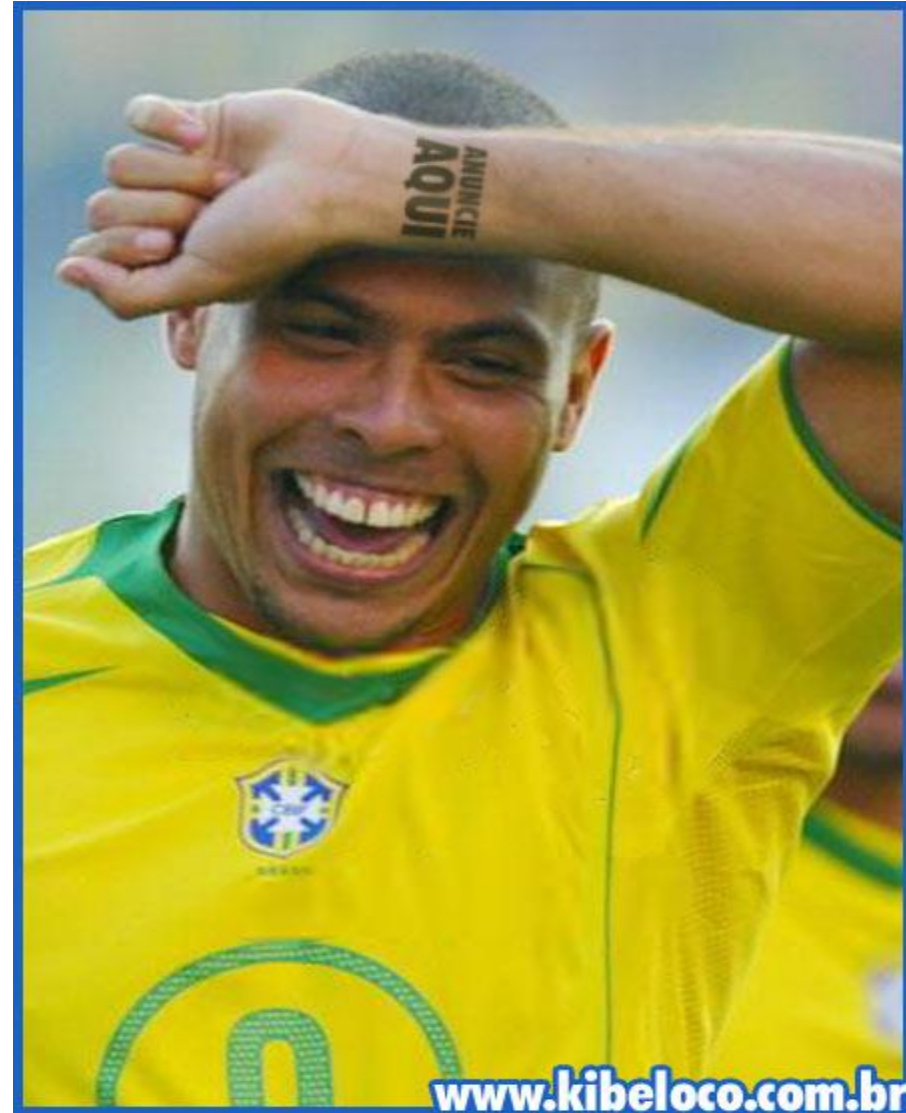
1. Respeito
2. Percepção
3. Comunicação
4. Saber ouvir
5. Saber falar
6. Compreender o outro
7. Network (rede de relacionamento)



Comunicação

➤ Sucesso na Comunicação:

1. Popularidade
2. Credibilidade
3. Atratividade





INSIGHT 06

Vídeo

"Comunicação"




Atitudes Pessoais

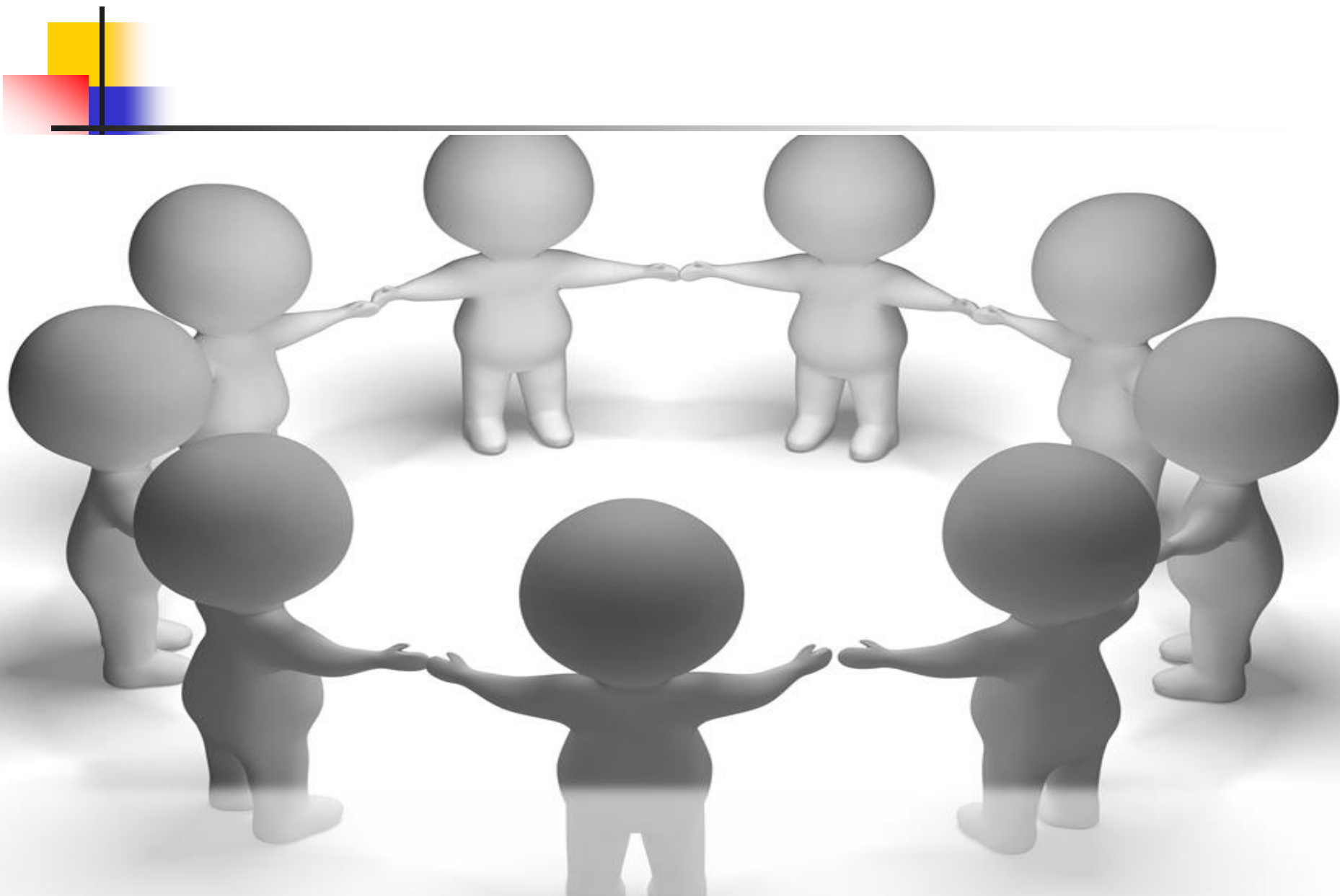
As companhias escolhidas pelo indivíduo afetam negativamente sua imagem, eventualmente. Lembre-se de que ao trabalhar em uma empresa você está associando-se aos sucessos e fracassos da mesma.

Esteja sempre informado de tudo o que puder sobre sua empresa. Dessa forma você nunca é pego de surpresa e comprova estar sempre alinhado aos objetivos da mesma.

Saber trabalhar sua imagem é uma competência em si, e deve ser desenvolvida para fazer seu trabalho aparecer. Então preste atenção em como você está sendo visto em seu emprego e assuma controle de sua imagem.

A black and white line drawing of a ship sinking. The ship is tilted to the right, with water splashing around its hull. Several people are inside the ship, looking out with expressions of concern. One man in a suit and tie is standing near the back, looking towards the left. A woman is sitting next to him, also looking out. In the foreground, a man is leaning over the side of the ship, looking down at the water. Another man is partially visible behind him. Outside the ship, in the water, there are several people. One man is in the water, looking up at the ship. Another man is partially submerged, with only his head and shoulders visible. A woman is also in the water, looking towards the ship. The water is depicted with simple lines and splashes. A speech bubble from the man in the suit says:

AINDA BEM QUE NÃO
É O NOSSO LADO QUE
ESTÁ AFUNDANDO!




**A sinergia do trabalho em equipe reflete numa melhor
Qualidade dos Serviços (Percepção do Cliente)**



Cooperação com o grupo!





**O meu sentimento é
que sempre dou o
melhor de mim em
tudo o que eu faço,
cooperando com a
equipe.**





INSIGHT 07

Vídeo

"Balé"



Atitudes Pessoais

Obtendo crédito para a equipe: obter crédito para todas as pessoas com que você trabalha pode dar um avanço em sua carreira. Destacar a si próprio, elogiando o grupo – cabe em todo contexto de trabalho.

Ser bem-sucedido e criar adversários: se você for bom no que faz, terá adversários. Se souber usar esse fato em benefício próprio, estará demonstrando que é um hábil político no mundo organizacional.

Ser um bom ouvinte: escutar com atenção significa absorver as palavras do locutor e interpretar os fatos e sentimentos por trás delas.

Oradores são líderes: os profissionais que sabem se dirigir ao público têm mais chances de promoção do que os outros.

1

Responsabilidade

Cumpra compromissos, prazos e seja sempre pontual.

2

Desempenho

Tente fazer sempre mais do que lhe pedem. Notabilize-se pela iniciativa.

3

Coerência

Tenha idéias próprias e saiba reconhecer idéias pertinentes e interessantes que não sejam suas.

4

Eficiência

Tenha sempre o trabalho pronto no prazo e bem feito.

5

Sensatez

Seja cauteloso. É melhor fazer pequenas coisas bem feitas do que querer fazer demais e não conseguir.

6

Criatividade

Tenha a idéia certa no momento certo e mostre que você está sempre atento.

7

Justiça

Elogie sempre um bom trabalho, mas saiba ser crítico quando for necessário.

8

Dinamismo

Dinamismo é sinônimo de produtividade, é vestir a camisa da empresa, encarar os desafios e fazer do seu local de trabalho, uma Segunda casa

9

Gentileza

tenha sempre um sorriso no rosto e uma palavra amiga para com os colegas

10

Visão

Saiba ver o que pode trazer melhores resultados para a empresa. Tente ver boas oportunidades nas pequenas coisas que os outros não percebem.



INSIGHT 08

Vídeo

"Mário Cortella"



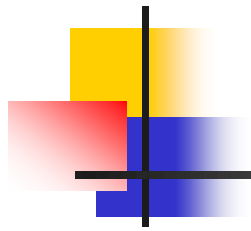
INSIGHT 09

Exercício

"Roda da Liderança"



Marketing Pessoal

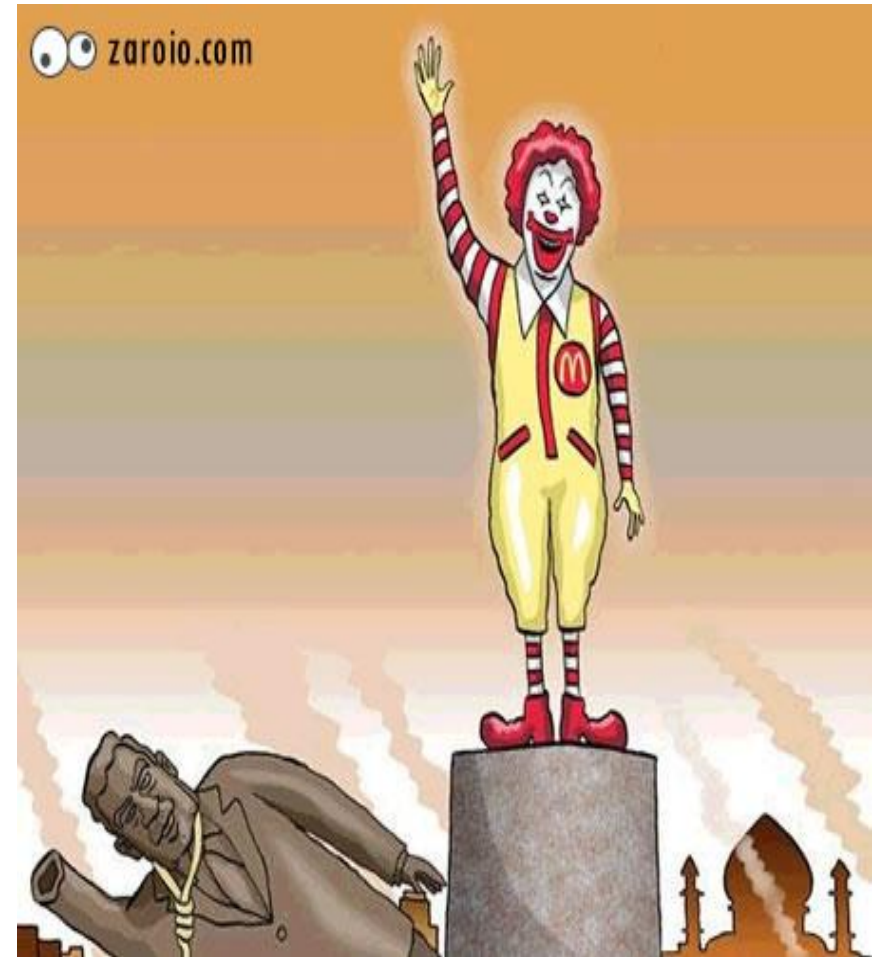


➤ Neste livro, o leitor encontrará propostas objetivas para administrar e potencializar sua imagem de marca pessoal, ampliar seu valor no mercado e construir sua reputação no mundo das marcas. Também encontrará ferramentas, técnicas, dicas e sugestões para que o leitor se aproxime mais dos seus sonhos profissionais



➤ O produto PESSOA:

1. Embalagem
2. Formação – Educação
3. Habilidade de Relacionamento Interpessoal





INSIGHT 10

Texto

"10 Dicas para o seu Marketing Pessoal"



INSIGHT 11

Vídeo

"Personal Branding na Política"

Coisas que você deve fazer



*Praticar
um esporte*



*Aceitar
novos desafios*



*Ser
diferente*



*Cuidar da
aparência*



*Aprender
outro idioma*



*Esquecer dos
problemas*



*Esquecer
diferenças*



*Namorar
mais*



*Refrescar
as idéias*



*Fazer novos
amigos*



*Curtir
a natureza*



*Renovar
conhecimentos*



*Ter novos
sonhos*



*Mudar o
guarda-roupa*



*Ouvir os
mais velhos*



*Mandar mais
e-mails pra nós*

Agora é com VOCÊS !!!



gettyimages®

AGRADECIDO!





AVALIAÇÃO

TRABALHO EM GRUPO



Trabalho de Avaliação do Módulo

1 – Descreva a empresa em que você trabalha ou gostaria de trabalhar, considerando:

A) Histórico e Apresentação da Empresa / B) Segmento de Atuação / C) Portfólio / D) Concorrência / E) Fornecedores / F) Análise Swot Corporativo

2 – Com relação à função exercida ou a que gostaria de exercer:

A) Descreva as atividades do cargo (características, tempo, dificuldades)
B) Aponte considerações sobre o encarreiramento da empresa (plano de carreira com as premissas de promoção (política de promoção), promoções obtidas)

3 – Com relação ao Marketing Pessoal:

A) Quais são as premissas consideradas para o desenvolvimento do Marketing Pessoal na empresa, que possa contribuir para o desenvolvimento profissional ?
B) Faça uma análise Swot Pessoal
C) Descreva sua Marca Pessoal (Personal Branding)