**Significado de Marketing pessoal**

O que é Marketing pessoal

**Marketing pessoal** é uma ferramenta utilizada por quaisquer profissionais que queiram alcançar o sucesso. O marketing pessoal é o conjunto de atitudes que um profissional pode aprender para saber “vender” sua imagem.

            O marketing existe para apresentar ao mercado um novo produto ou serviço e sustentá-lo na preferência do consumidor; campanhas de marketing não são atitudes aleatórias, mas o resultado de um processo sistemático de aplicação do conhecimento e da criatividade na valorização daquilo que é oferecido.

            Levados para o âmbito pessoal, os conceitos de marketing vêm sendo usados na promoção e diferenciação do profissional.

**Para que serve o marketing pessoal?**

            O mercado de trabalho está cada vez mais competitivo, com profissionais cada vez mais gabaritados para concorrer às melhores vagas de emprego. Ter estudado numa boa instituição e adquirido experiência na área já não são atributos suficientes para passar numa entrevista de emprego. As empresas querem mais.

            O significado de marketing pessoal se insere neste contexto: o profissional moderno deve também ter a habilidade da comunicação bastante desenvolvida. Numa entrevista de emprego, não apenas o currículo será avaliado; você será avaliado pelo contratante, que quer se assegurar de incluir em sua equipe alguém que saiba valorizar o próprio trabalho.

            A imagem que passamos é muito importante e deve ser trabalhada. Sua competência para o trabalho será comprovada somente com o tempo, mas antes da contratação, você deve saber se portar de forma a fazer sua promoção pessoal.

            Marketing pessoal não é sinônimo de mostrar qualidades que você não tem; marketing pessoal é conhecer suas próprias capacidades e limitações e buscar sempre o crescimento pessoal. Como resume o publicitário Chuck Lieppe: “*Aparentar ter competência é tão importante quanto a própria competência*”.

            Investir em marketing pessoal é agregar valor à qualidade do seu trabalho através do desenvolvimento da inteligência emocional. Para crescer na profissão e se tornar uma pessoa de sucesso, você precisa desenvolver características como:

-otimismo;

-maturidade;

-paciência;

-criatividade;

-liderança.

            O desenvolvimento destas características é um dos passos para o início do traçado de uma boa estratégia de marketing pessoal e trará resultados positivos também para sua vida pessoal.**Dicas para o marketing pessoal**

            Algumas das mais importantes estratégias de marketing pessoal são:

**-capacidade de comunicação**

            O que seria do marketing sem a comunicação? Este é o primeiro atributo a desenvolver. Você deve saber usar as palavras de forma a transmitir suas ideias de forma clara e sucinta, certificando-se de que está sendo compreendido.

Nenhuma empresa coloca em prática uma campanha de marketing sem conhecer a opinião de seus clientes. No marketing pessoal isso também precisa ser implementado. Saber comunicar-se não se resume a falar, mas também aprender a ouvir, a dar valor às palavras, ideias e pensamentos do outro.

**-postura profissional adequada**

            Aprender a se comportar da forma adequada em cada ambiente em que se encontrar, sabendo ser sério quando for necessário e descontraído quando a situação o permitir; conseguindo diferenciar sua postura profissional da sua postura na vida pessoal. Saber respeitar todas as pessoas. Seu comportamento deve refletir seus princípios de cordialidade e profissionalismo.

**-cuidados com a aparência**

            Sua imagem pessoal começa a ser construída pela aparência. Compreender o contexto de cada situação e adaptar sua forma de se vestir de acordo com cada uma delas. Vestir-se informalmente em ocasiões formais pode denotar desprezo em relação às regras; vestir-se formalmente em ocasiões informais pode gerar antipatia e transmitir uma imagem arrogante.

**-criatividade e inovação**

            Ter a habilidade de criar soluções para os desafios. Saber expressar suas ideias e mostrar-se disponível para auxiliar os colegas de trabalho.

**-humildade**

            Compreender que todas as pessoas têm capacidades. Entender que no momento em que você achar que já sabe de tudo, você parará de crescer. Aceitar críticas e conseguir enxergar e admitir as próprias falhas.