

UM BOM PROFISSIONAL É AQUELE QUE SABE FAZER SEU MARKETING PESSOAL

Receber propostas de grandes empresas, ser disputado pelo mercado de trabalho e ter cargos de chefia com poder de decisão é o sonho de todo profissional, em qualquer área. O termo que atualmente é utilizado por empresas para designar essa 'cotação' do profissional no mercado é grau de **empregabilidade - ou capacidade de mostrar os talentos a ponto de ser requisitado e disputado pelo mercado**. O que todos gostariam de saber é o que faz com que algumas pessoas tenham um alto grau de empregabilidade. Na verdade, estes profissionais têm um bom **Marketing Pessoal**.

Marketing Pessoal é um processo contínuo de conquistas, que gera a imagem que o profissional tem no mercado de trabalho. E para saber fazer o próprio Marketing, é preciso antes de mais nada saber se comunicar. **Um bom profissional é aquele que sabe vender a própria imagem**. E os mais valorizados são aqueles que sabem mostrar o próprio potencial, transmitem credibilidade e confiança, sabem persuadir e argumentar, têm estilo e presença marcantes e flexibilidade.

O Marketing Pessoal traz conquistas não só na vida profissional, mas também na área pessoal. O bom Marketing Pessoal está diretamente ligado à atitude do indivíduo. Não basta apenas gostar do que faz e fazer bem feito. É preciso projetar no mundo a sua imagem e, mais do que isso, ver a si próprio no futuro. A aparência, vestimenta, postura, voz, elegância e a confiança que o profissional tem em si e a forma como ele se expressa é que vão formar a sua atitude perante a vida e a sua imagem para o mundo.

Citamos como exemplo de bom Marketing Pessoal o de executivos que projetam a imagem de líderes modernos, ou seja, indivíduos que impõem respeitabilidade, credibilidade e confiabilidade.

O auto-conhecimento e o brilho pessoal são essenciais para um bom Marketing Pessoal. Para fazer uma auto-avaliação, aqui vão algumas dicas de perguntas que um profissional deve fazer a si mesmo:

- O que estou fazendo para promover a minha própria imagem?
- Estou atualmente buscando algum tipo de especialização ou aperfeiçoamento no que quero atingir?
- Até que ponto eu mostro o potencial que tenho?
- Eu sei quais são minhas capacidades?

- O que eu faço bem e me dá prazer?
- O que eu gostaria de fazer no futuro e que me faria feliz?

Pense com vagar sobre estas questões, procurando sempre aprimorar o seu Marketing Pessoal.