

Guia definitivo: como fazer marketing pessoal de sucesso

Se você quer ter sucesso, seja no trabalho ou nos relacionamentos pessoais, precisa se destacar. E, para se destacar, deve se mostrar, dando a cara a tapas. Mas isso é só o começo. Há uma série de técnicas que ajudam você a se mostrar da melhor forma. Eis o marketing pessoal!

Mas você sabe bem o que é? Por que ele é tão importante? Como fazer marketing pessoal de sucesso?

Confira neste *post* as respostas para todas essas perguntas e mais 4 boas práticas para elaborar um marketing pessoal de sucesso e se destacar no mercado. Está preparado?

O que é o Marketing pessoal?



Trata-se de um conjunto de estratégias voltadas para melhorar a sua imagem. Ou seja, é tudo o que você faz para que as pessoas o vejam de forma positiva, atribuindo-lhe mais valor. Só não confunda marketing pessoal com publicidade! E cuidado

para não transformar as suas ações em exibicionismo.

E, também, não queremos falar de habilidades ou competências individuais. O assunto aqui é o que pode ser construído e trabalhado com uma boa comunicação e bons relacionamentos.

Marketing pessoal, para que fazer o seu?

Já reparou que trabalhar com o marketing pessoal é muito mais difícil do que com o marketing de uma empresa?

Afinal, se você queima o seu filme de alguma forma, não será possível, simplesmente, relançar o produto, com uma nova fórmula. O produto é você. Por isso, devem ser traçadas estratégias de ação.

Agora, pense nos grandes líderes e empreendedores. Todos ficaram famosos e começaram a ter sucesso no momento em que seus trabalhos passaram a ser divulgados, não é mesmo?

O problema é que tem gente que peca para o outro lado. E ATENÇÃO a isso! Não se esqueça nunca de que, ao se mostrar, você deve tomar cuidado para não soar como prepotente ou arrogante! Mais um motivo para você dominar as técnicas que vamos apresentar a seguir.

Além do mais, a vida é um mar de oportunidades que nós mesmos criamos. Lembre-se disso. “É um desperdício de tempo e energia ficar pensando em algo que você não faz nada para acontecer”, como disse [David Allen](#), em seu livro [A Arte de Fazer Acontecer](#).

Está entendendo a importância de como fazer um bom marketing pessoal?

Como fazer marketing pessoal?

Agora que você já entendeu o que é marketing pessoal, vamos às boas práticas:

1. Conteúdo

O primeiro passo é o [autoconhecimento](#). Conheça bem a si mesmo, suas habilidades, competências... O que você tem a oferecer? O que você entrega de valor?

Procure sempre fortalecer as suas fraquezas e aprimorar o que você já tem de melhor. Algumas características básicas, também, são essenciais para um bom marketing pessoal:

- **Proatividade:** corra atrás dos seus objetivos, sem medo, e não espere os problemas chegarem até você – já esteja com a solução pronta.
- **Atitude:** tenha iniciativa, ousadia e comprometimento.
- **Transparência:** seja sincero o tempo todo, mesmo que isso envolva admitir um erro ou uma falha.
- **Ética:** esteja sempre comprometido com as regras e os bons costumes do local onde você está, e mantenha o respeito.
- **Positividade:** seja otimista, sonhe grande e corra atrás para conquistar seus objetivos da melhor forma.
- **Humildade:** nunca se ache melhor do que os outros e tenha cuidado sempre para não exalar prepotência.

2. Embalagem

Geralmente, primeiro contato que temos com um produto é a sua embalagem, certo? E já que estamos fazendo essa analogia, pense: quando você está em dúvida entre dois produtos de mesmo conteúdo e preço, qual será o critério de escolha?

Admita, a embalagem faz a diferença! E com os seres humanos, a coisa não é diferente. Felizmente ou infelizmente, a “embalagem” conta muito. Afinal, “você nunca terá uma segunda chance de causar uma boa primeira impressão”.

Portanto, quando o assunto é marketing pessoal, preocupe-se com sua aparência:

- **Vestimentas:** NÃO estamos falando em usar roupas de marcas caras ou em desfilar por aí como um modelo, magro

e esbelto. O que conta ponto a seu favor em marketing pessoal é que você mostre ser alguém que se preocupa consigo mesmo.

Vista-se conforme o local que você irá frequentar. Principalmente, no ambiente de trabalho – profissionais de RH afirmam que os trajes revelam muito sobre seu comprometimento. E nem precisamos lembrá-lo do banho diário, cabelos cortados, limpos e penteados, unhas aparadas... enfim, os devidos cuidados com a higiene pessoal, não é mesmo? Parece óbvio, mas ainda tem muita gente por aí pulando essa etapa.

- **Comunicação:** marketing pessoal pede muita atenção ao vocabulário e à fala. Isso também mostra muito sobre quem você é, podendo transmitir ou não credibilidade.

O corpo fala, então, quando dizemos ‘comunicação’, também nos referimos à sua postura e gestos, ok? Coluna ereta, nada de gestos obscenos, seriedade quando o ambiente pede...

3. Posicionamento

Mais uma vez, avalie-se. Para o sucesso do seu marketing pessoal, pense em você como se fosse uma marca. Vamos listar uma série de perguntas que você deve responder para montar um bom posicionamento.

- Quais são suas forças e fraquezas?
- Quais são as ameaças e oportunidades à sua volta?
- O que você tem de diferencial?
- Quais são os seus valores?
- Quais os valores as pessoas esperam de você?
- Onde você quer chegar?

Coloque tudo isso em um papel e trace seu objetivo, lembrando que as suas respostas devem se conectar com esse objetivo.

E saiba: se você faz o que todos fazem, não espere ser lembrado de forma diferente. Assim, sugerimos que você tenha algo seu. E mostre isso. Alguma individualidade que seja a sua

marca.

4. Promoção

Agora que você já está pronto, mostre-se! Vá a eventos, faça muito networking e use as redes sociais a seu favor. Mas tome cuidado! [Você deve usar as redes sociais de maneira correta.](#)

O seu marketing pessoal exige que você mantenha a sua rede social sempre atualizada. Faça publicações de acordo com o posicionamento planejado acima. E nada de fotos que exponham demais o corpo, nada de divulgar informações equivocadas, nem conteúdo que possa ser depreciativo.

Apreendeu? Você deve saber também que esse é um conjunto de práticas que trabalham juntas! Pensar só no conteúdo ou apenas na aparência não ajudará muito no seu marketing pessoal. Pelo contrário, isso pode gerar nos outros uma quebra de expectativa e queimar o seu filme.

Conexão entre as pessoas



Uma das partes mais importantes – e talvez a mais difícil – para um marketing pessoal é manter um bom relacionamento

interpessoal.

Para isso, indicamos um livro que é o guia clássico para melhorar sua capacidade de se relacionar com os outros. Trata-se do [Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas](#).

Você provavelmente já ouviu falar desse best-seller, não é? E, se não o leu ainda, pode ter a certeza de que vale muito a pena.

A primeira edição foi publicada há mais de 70 anos e é impressionante como ele se mantém atual.

O autor [Dale Carnegie](#) fornece técnicas e métodos simples para que qualquer pessoa alcance seus objetivos pessoais e profissionais, por meio de relacionamento fortes e duradouros. Outra dica de ouro é investir na sua [inteligência emocional](#). Esse é assunto que você precisa dominar para ter sucesso no seu marketing pessoal.

Vá mais longe!

Gostou desse *post*? Já sabe como fazer marketing pessoal? Agora, o que você acha de avançar um pouco e aprender mais sobre [marketing](#)? Aqui, [no 12min](#), temos uma categoria cheia de microbooks sobre o tema.

Nossa sugestão é começar por este daqui:

[Marketing Pessoal](#)

Happy reading!