

Guía definitiva: cómo hacer marketing personal con éxito

Si queremos tener éxito, ya sea en el trabajo o en las relaciones personales, tenemos que destacarnos. Y, para destacarnos, tenemos que dar la cara, ponerle la mejilla al cachetazo. Pero a veces podemos ahorrarnos la parte del cachetazo. Hay una serie de técnicas que te ayudarán a que te muestres de la mejor manera. ¡Es el marketing personal! ¿Sabes qué es? ¿Por qué es tan importante? ¿Cómo hacer marketing personal con resultados?

En este post te diremos las respuestas a estas preguntas y, además, hablaremos de prácticas para elaborar un marketing personal de resultados y, de esa forma, destacarte en el mercado. ¿Estás pronto?

Marketing personal, ¿qué es?



Se trata de un conjunto de estrategias dirigidas a mejorar tu imagen. Es decir, es todo lo que haces para que las personas te vean de una mejor forma, asignándote más valor.

¡Sólo no confundas esto que estamos hablando con publicidad!

Y tampoco queremos hablar de habilidades o competencias individuales, sino de algo que puede ser construido y trabajado con una buena comunicación y buenas relaciones.

Marketing personal, ¿para qué hacerlo?

¿Has notado que trabajar con marketing personal es mucho más difícil que con el marketing de una empresa?

Al final de cuentas, si manchas tu imagen de alguna forma, no será posible simplemente relanzar el producto, con una nueva fórmula! El producto eres tú. Por eso, deben ser trazadas estrategias y con mucho cuidado.

Ahora piense en los grandes líderes y emprendedores. Todos se hicieron famosos y empezaron a tener éxito a partir del momento en que su trabajo comenzó a ser divulgado, ¿no es así?

Sólo que hay gente que exagera. ¡Y ATENCIÓN a eso! ¡No te olvides nunca que, al mostrarte, debes tener cuidado para no parecer prepotente o arrogante! Un motivo más para que domines las técnicas que vamos a presentarte a continuación.

Además, la vida es un mar de oportunidades que nosotros mismos creamos. Recuerda eso. «Es un desperdicio de tiempo y energía quedarnos pensando en algo en lo que no participamos para que suceda.», Como dijo [David Allen](#), en su libro «[El Arte de Hacer que Suceda](#)».

¿Entiendes la importancia?

¿Cómo hacer marketing personal?

Ahora que has entendido, vamos a las buenas prácticas:

1. **Contenido**

El primer paso es el autoconocimiento. Conoce bien a ti mismo, tus habilidades y competencias... ¿Qué tienes para ofrecer? ¿Qué entregas de valor? Busca estar siempre fortaleciendo tus debilidades y mejorando lo que tienes de mejor. Algunas

características básicas también son esenciales para un buen marketing:

- **Proactividad:** corre detrás de tus objetivos, sin miedo, y no esperes que los problemas lleguen hasta ti – Ten la solución pronta.
- **Actitud:** ten iniciativa, audacia y compromiso.
- **Transparencia:** sé sincero todo el tiempo, incluso si esto implica admitir un error o una falla.
- **Ética:** comprométete con las reglas y las buenas costumbres del lugar donde estás, y mantén el respeto.
- **Positividad:** sé optimista, sueña grande y trabaja para conquistar tus objetivos de la mejor forma.
- **Humildad:** nunca te creas mejor que los demás y ten cuidado, siempre, de no sonar prepotente.

2. **Envoltorio**

El primer contacto que tenemos con un producto es su envoltorio, ¿no es verdad? Y ya que estamos haciendo esa analogía, piensa: cuando estás en duda entre dos productos del mismo contenido y precio, ¿cuál será el criterio de elección? ¡Admítelo, el envoltorio hace la diferencia! Y con las personas la cosa no es diferente. Afortunadamente o por desgracia, el «envoltorio» cuenta, y la primera impresión queda por un buen tiempo!

Por lo tanto, preocúpate con tu aspecto:

- **Vestimenta:** NO queremos que te preocupes con vestirte con ropas de marcas caras o en desfilas por ahí como un modelo, delgado y esbelto. Queremos solamente que muestres ser alguien que se preocupa consigo mismo. Vístete según el lugar que vas a ir. Principalmente en

el ambiente de trabajo – profesionales de RRHH afirman que los trajes revelan mucho sobre tu compromiso. Y no necesitamos recordar que bañarte, costarte el pelo y otros debidos cuidados con la higiene personal, también revelan cosas, ¿no es así? ¡Parece obvio, pero todavía hay mucha gente por ahí saltando esa etapa!

- **Comunicación:** mucha atención a tu vocabulario y forma de hablar. Esto también dice mucho sobre quién eres, pudiendo transmitir o no credibilidad. Y el cuerpo habla, entonces, cuando dijimos ‘comunicación’, también nos referimos a tu postura. Por lo tanto, columna erguida, nada de gestos obscenos y seriedad cuando el ambiente te lo pide... ¿ok?

3. **Posicionamiento**

Una vez más, evalúa. Piense en ti como si fueras una marca. Aquí vamos a enumerar una serie de preguntas a las que debes responder para construir un buen posicionamiento.

- ¿Cuáles son tus fuerzas y debilidades?
- ¿Cuáles son las amenazas y oportunidades a tu alrededor?
- ¿Qué tienes de diferencial?
- ¿Cuáles son tus valores?
- ¿Cuáles son los valores que la gente espera de ti?
- ¿A dónde quieres llegar?

Coloca todo esto en un papel y traza tu objetivo. Recordando que todo lo que respondiste debe conectarse con ese objetivo.

Si haces lo que todos hacen, no espere ser recordado de forma diferente. Por eso, sugerimos que siempre le des un toque personal. Muestra alguna individualidad que sea su marca. ¿Qué

tal?

4. Promueve tu imagen

¡Ahora que ya estás listo, muéstrate! Ve a eventos, trabaja mucho y utiliza las redes sociales a tu favor. ¡Pero también ten cuidado! Debes utilizar las redes sociales de manera correcta. Mantenlas actualizadas y haz publicaciones de acuerdo con el posicionamiento que planificaste. Y nada de fotos que expongan el cuerpo, nada de divulgar informaciones equivocadas, ni ningún contenido que pueda ser despectivo, ¿ok?

¿Y? ¿Te gustó el concepto? ¡Debes saber que este es un conjunto de técnicas que colaboran entre ellas! Nada de pensar sólo en el contenido, o sólo en la apariencia. Esto puede generar en los demás una ruptura de la expectativa y manchar tu imagen.

Entonces, la competencia ya la tienes, basta con sumarle estas prácticas, ¡con seguridad irás lejos!

Conexión entre personas



Una de las partes más importantes – y quizás la más difícil – para un buen marketing personal es mantener una buena relación con las personas. Para eso, indicamos un libro que es una guía clásica para mejorar tu capacidad de relacionarte con los demás.

Se trata de *Cómo Hacer Amigos e Influir a las Personas...*

Probablemente ya oíste hablar de este libro, ¿no? ¡Y, si aún no lo leíste, puedes estar seguro de que vale la pena!

¡La primera edición del libro fue hace más de 70 años y es impresionante cómo se mantiene vigente!

Su autor, [Dale Carnegie](#), proporciona técnicas y métodos sencillos para que cualquier persona alcance sus objetivos personales y profesionales manteniendo una buena relación con los demás.

Y ahora, ¿qué opinas sobre aprender más de marketing? En [12min](#), tenemos una categoría llena de microbooks sobre el tema!

¿Te gustó este post? ¿Ya sabes cómo hacer marketing personal? El siguiente paso es mostrar tu inteligencia emocional.

Si disfrutaste de este post, ¡te agradecería mucho que dejaras tu comentario! ¡También puedes compartirlo, e inclusive, marcar a un amigo que se interese por el tema!

PD: Descarga nuestra aplicación en la Play Store o en la App Store y ¡happy learning!