



SENAC- SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM
COMERCIAL

CURSO TÉCNICO EM RECURSOS HUMANOS

MARIELLY CAROLINE DA SILVA

NADIESCA SABRINE NOVACK

SILVANA FUZI

Orientado por Professora Jaqueline Aparecida Daronch Glesse

Senac Pr

MARKETING PESSOAL

MARECHAL CÂNDIDO RONDON – PR

2018

MARKETING PESSOAL

Quando ouvimos a palavra marketing logo lembramos de propaganda de produtos, mas existe o marketing pessoal que exige ferramentas básicas exibindo o perfil do profissional. Analisando a aparência, postura e conteúdo conseguimos identificar o agir diário e sobre tudo o comportamento e atitudes para a conquista da vitória desejada. Caráter e reputação é o principal quesito para um profissional de boa índole, percebe-se que cada vez mais as empresas tem a preocupação com a escolha do colaborador para o sucesso da organização.

Conforme Philip Kotler, define marketing pessoal como uma disciplina que utiliza os conceitos e instrumentos do marketing em benefício da carreira e da vida das pessoas, sobretudo valoriza o ser humano em todos os seus atributos e características.

O profissional que queira desenvolver o marketing pessoal deverá definir seus objetivos a médio e longo prazo; pesquisar acerca das pessoas que já tenham realizado objetivos próximos ou idênticos aos seus e estudá-las de forma a entender os parâmetros utilizados na trajetória da realização desses objetivos em comum com êxito (BARBOSA, 2016).

IMPORTÂNCIA

Ao apresentar sua imagem pessoal, o indivíduo tem a oportunidade de valorizar sua imagem, seu fator principal é a comunicação pois é através dela que você pode demonstrar seu potencial através de um bom diálogo e de um bom discurso, utilizando o português de maneira clara e objetiva.

É muito importante focar suas habilidades e dificuldades de maneira verdadeira, ou seja ser coerente com as informações passadas a seu respeito.

A comunicação é um processo de interação e troca de informações, de transmissão de ideias e sentimentos por meio de palavras ou símbolos que veiculam uma mensagem, ideia ou sinal. O objetivo é a compreensão e a interpretação da mensagem por parte de quem a recebe, embora nem sempre as pessoas entendam. (KNAPIK, 2008, p. 79).

OBJETIVO

Divulgar seus serviços.

Definir seus projetos e objetivos.

Detalha o que deseja atingir em sua vida profissional.

Desejo ou metas para o futuro.

Ser relacionado a um profissional.

Passar credibilidade.

O autor Bordin (2013) enumera etapas para valorizar a imagem pessoal e profissional, para orientar sobre o que fazer, como fazer, além do que não fazer para que os objetivos possam ser alcançados, transformando as oportunidades em conquistas, fazendo com que o trabalho seja uma fonte de prazer e satisfação.

CUIDADOS

Seja pontual ao ser selecionado para uma entrevista.

Esteja de bem com sua saúde mental, física e emocional.

O maior patrimônio do ser humano é boa saúde física, mental e emocional. Estes três são considerados como pré-requisito indispensável para qualquer objetivo almejado (BORDIN, 2013).

Cuidado com as redes sociais, atualmente, essa ferramenta tem sido muito utilizada para conhecer o perfil de cada candidato sobre, publicações de política, religião, esportes e difamações.

É necessário tomar cuidado com determinadas atitudes e comportamentos que podem afetar e até mesmo decretar o fim da carreira, por exemplo, não minta, não discuta, não seja preconceituoso etc. (BORDIN, 2013).

CONCLUSÃO

Para concluir, marketing pessoal é a exposição da imagem pessoal clara e objetiva, em que o candidato tem a oportunidade de demonstrar seus conhecimentos, habilidades e os desejos na área profissional, com o intuito de promover a imagem e o crescimento do candidato(a), um conjunto de ideias que incorporam o currículo do profissional.

REFERÊNCIAS

BORDIN FILHO, Sady Maria. Marketing Pessoal: Dez etapas para o sucesso! 1. Ed. Rio de Janeiro: BestSeller, 2013.

Disponível em: http://www.enangrad.org.br/pdf/2017_ENANGRAD165.pdf Acesso em: 15/03/2018.

Disponível em: < https://www.inesul.edu.br/revista/arquivos/arq-idvol_30_1401827512.pdf > Acesso 15/03/2018.

Disponível em: <<https://novaescolademarketing.com.br/marketing/marketing-pessoal/>> Acesso 15/03/2018.

Disponível em:

<<https://semanaacademica.org.br/system/files/artigos/marketingpessoalumapoderosaferramentaparaserumprofissionaldesucesso.pdf>> Acesso: 20/03/2018.