



BIGJUS – Boletim de Informações Gerenciais – N. 14 – 20/06/2007

O MARKETING PESSOAL NA SUA TRAJETÓRIA PROFISSIONAL

(*) Eliane Doin

O grande desafio do Marketing é criar marcas fortes que vão ao encontro das necessidades e desejos dos consumidores e, por essa via, possam aspirar uma vida longa. Se assim acontece com os produtos e os serviços, da mesma forma acontece com as pessoas.

O Marketing Pessoal tornou-se uma ferramenta estratégica essencial no processo de se conduzir com sucesso uma marca pessoal no mundo atual em que vivemos.

Na dose certa e de forma planejada, é possível criar e desenvolver uma imagem coerente e consistente, envolta em associações psicológicas positivas que dêem visibilidade necessária para que uma pessoa se transforme em uma referência no seu ambiente vivencial e possa fazer parte dos projetos de vida das outras pessoas.

Irving Rein em seu livro Marketing de Alta Visibilidade, postula que, para entender o Marketing Pessoal e o processo de estar em evidência, explica porque algumas pessoas ganham fama, atingindo o topo do sucesso, enquanto outras permanecem obscuras mesmo tendo capacidade para realizar um excelente trabalho. Visibilidade é o que todo executivo em início de carreira quer e o que todo profissional incógnito almeja.

O mundo dos negócios, da política ao entretenimento, tem despertado para a importância de se criar e desenvolver uma marca única, de tal forma que essa marca seja uma referência no mercado e possa, com isso, ser a mais lembrada, a mais procurada, a mais bem-remunerada, a mais desejada, a mais querida.

Uma pessoa que possua talento e competência suficiente para exercer a sua atividade, desde que pratique e aperfeiçoe constantemente o seu Marketing

Pessoal, pode chegar ao topo, elevando o seu nível de notoriedade e imagem e ser recompensado por isso. Essa é uma tarefa que exige paciência, disciplina, perseverança, uma elevada auto-estima, determinação e um conjunto de crenças e valores que irão nortear suas atitudes e comportamentos de forma a fazer uso correto das habilidades inatas e das habilidades a serem criadas e aperfeiçoadas.

Para muitos, a busca pela visibilidade não é deliberada, mas acidental ou resultado de algum extraordinário talento. Praticar o Marketing Pessoal no dia-a-dia não deve ser um esforço fingido, mas algo que flui espontaneamente, é o “eu interior” em harmonia com o “eu exterior”.

Na visão de Rein, os mundos dos negócios e das celebridades estão interligados. Canais de informação e entretenimento agora podem transmitir imagens numa velocidade e capacidade nunca antes atingidas ou entendidas, resultando em oportunidades para pretendentes que querem usar seu nome como uma marca ou como uma ferramenta de marketing. Querer cortejar a popularidade e o querer fazer o seu próprio Marketing Pessoal são reflexos das pressões de um mercado saturado e com muitas semelhanças entre si.

O Marketing Tradicional está mudando com a ascensão da internet e de outros meios de ação. Isso tem feito com que advogados, médicos e varejistas alcancem locais de atuação que anteriormente eram muito caros ou simplesmente inacessíveis. Por causa da “desmassificação” da mídia, como descrito por Alvin Toffler, hoje é muito mais fácil ter acesso a uma audiência global. As oportunidades advindas nestas áreas, quando bem aproveitadas, podem fazer a diferença em qualquer mercado competitivo deste século. É preciso que cada um conquiste o seu território, defendendo-o com ética, ousadia e paixão.

Para ser eficaz no marketing pessoal, o conhecimento da dimensão humana e seu aprimoramento pessoal, são fundamentais, porque acima de tudo, o marketing pessoal é um processo de desenvolvimento pessoal e o sucesso é apenas consequência de se procurar sair do primário da vida. Para realizar um Marketing Pessoal gratificante em todos os sentidos da vida, é necessário saber utilizar, de forma coerente e consistente, as novas tecnologias, a mídia e o marketing como ferramentas estratégicas, valorizando a imagem que se pretende transmitir.

É preciso ter criatividade e uma certa dose de coragem para criar motivos para interagir com as pessoas e aparecer. Cada área de atividade pode permitir uma série de ações planejadas que, na sua essência, criarão uma rede de relacionamentos. É é nessa interatividade que se desenvolve e se constrói o valor para a marca pessoa.

Criar fatos que virem notícias e divulgá-las. Estar sempre presente, visível e acessível e “antenado” com o mundo, com as pessoas, sem esquecer-se de que tudo deve ser feito com moderação e bom-senso, os exageros no mundo

da fama cansam muito rapidamente, o ganho está na sinergia e consistência das ações.

Para Leo Burnet, “se você não for percebido, você não está com nada. Você tem que ser percebido. Mas tem que ser percebido naturalmente, sem gritar e sem truques”.

No mundo competitivo em que se vive, é grande a importância de um diferencial na atuação dos profissionais. A trajetória pessoal e profissional sempre foi e continuará sendo, um patrimônio individual a ser administrado com rigor e competência.

O profissional deve construir uma marca pessoal no universo onde atua, sendo essa a sua principal ferramenta para se posicionar diante dos desafios. A inércia, nos dias de hoje, custa muito caro, em termos de carreira profissional e pode afetar inclusive as atividades do seu dia-a-dia.

Sob o prisma de que o sucesso do marketing pessoal está em fazer com que as pessoas escolham outras pessoas para fazerem parte da vida delas, deve-se ter em conta a criação e o desenvolvimento da notoriedade e da imagem no processo de desenvolvimento do ciclo de vida da pessoa marca. Sendo notoriedade, o grau de conhecimento que as pessoas possuem a respeito de outras com detalhe suficiente para identificá-las numa categoria e/ou coletividade. Imagem é uma apreciação de valor construída através de idéias, convicções e sensações resultantes da comunicação dos atributos do pretendente a criar o seu diferencial e a buscar a sua visibilidade.

O Marketing Pessoal pode ser definido como um conjunto de ações estratégicas, atitudes e comportamentos que conduzem a trajetória pessoal e profissional para um feliz sucesso por meio de qualidades e habilidades inatas ou adquiridas do indivíduo que, aperfeiçoadas, promoverão comportamentos favoráveis à realização dos seus próprios objetivos.

(*) Eliane Doin é Diretora da Fictus Consultoria e Treinamento, Profa. Universitária na UFPR e FGV em Comunicação Integrada de Marketing e Palestrante na área do Marketing e do Marketing Pessoal.

FONTE:

http://www.mulherdeclasse.com.br/marketing_pessoal%20X%20trajetoria%20profissional.htm