



[Sumário](#) | [Editorial](#) | [Novidade](#) | [Tendência](#) | [Gestão](#) | [Empregabilidade](#) | [Tecnologia](#) | [Resp. Sócio-Ambiental](#) | [Ensino](#) | [Cultura](#) | [Saúde](#)



05 EMPREGABILIDADE

Valorize-se fazendo seu marketing pessoal

Para manter-se empregável nos tempos atuais é preciso agregar valor ao seu trabalho, buscando inovações. Especialistas em carreira recomendam que o profissional mantenha-se visível, fazendo com que o mercado saiba que é competente no que faz. Destacar-se é diferenciar-se da maioria, valorizando suas características próprias, que são à prova de lugar-comum. "A solução passa pelo bom gerenciamento da imagem e da comunicação pessoal", observa o consultor em comunicação empresarial e pessoal Fábio Steinberg.

O primeiro conselho dele é não abdicar do próprio nome como pessoa física em favor do sobrenome corporativo: "O mercado deve conhecer as pessoas pelo que são e não por onde estão trabalhando". O consultor também sugere participar e atuar em associações de classe ou de interesse para a carreira, atitude que segundo ele amplia a visibilidade e a reputação entre colegas e parceiros de profissão. Nesse meio ocorrem oportunidades de exposição, como eventos, painéis, entrevistas, publicação de artigos, entre outras. Para que a pessoa comece a visualizar-se como uma marca, Steinberg propõe que o profissional pergunte a si mesmo:

- Quem é essa pessoa que o olha no espelho e o que ela quer projetar?
- Quais são os seus atributos, seus talentos e suas características exclusivas?
- O que diferencia você dos outros?
- Como tudo isso se coaduna com seus objetivos pessoais e profissionais e com o público de interesse?

Desse modo, o primeiro passo é conhecer-se mais, formando mais claramente sua autoimagem. O passo seguinte é começar a agir para comunicar ao mercado de trabalho quem você é, do que é capaz e qual é o seu valor. Investigue e pesquise o seu mercado, definindo as áreas de atuação. Sua aparência deve expressar a harmonia entre a sua pessoa e o ambiente. A forma de se vestir, a postura e a linguagem corporal devem revelar seu estilo pessoal no contexto do mercado em que atua. Vale ficar ligado nas dicas de especialistas, publicadas em livros, revistas e *sites*, para encontrar o estilo que valoriza seu tipo.

Atenção especial deve ser dada ao seu conteúdo, que merece dedicação, ampliação do conhecimento e atualização constante. Seu discurso (retórica) deve ser capaz de expressar sua bagagem técnica, humana e cultural. A leitura de jornais diários é recomendada para ficar a par dos acontecimentos, formando uma base para a transmissão de opiniões e a comunicação interpessoal. Selecione e invista nas melhores fontes de informação e conhecimento. Fazer bons cursos agrega valor ao seu conteúdo, mas é preciso saber escolher os melhores para não desperdiçar seu tempo e dinheiro com o que não vale a pena, em meio a tanta oferta. Procure aqueles que supram seus pontos fracos, desenvolvam seu potencial ou aprimorem seus pontos fortes.

Um bom profissional constrói uma imagem de credibilidade, respeito e responsabilidade ao longo da carreira. Atualmente, tão ou mais importante do que o currículo é manter um portfólio consistente atualizado, relatando projetos e atividades inovadoras que você desenvolveu, mostrando seus êxitos, registrando suas iniciativas e capacidades, destacando suas qualidades. Aquilo que você faz melhor deve ser associado à sua pessoa como profissional. Por exemplo: ótima negociadora. O material deve ser objetivo e ter uma apresentação impecável, sendo inadmissíveis erros de digitação e gramática, papel amassado ou manchado e falhas de impressão, por exemplo. Devem ser evitados exageros e excessos tanto na forma como no conteúdo, como autoelogios, abundância de cores e recursos sofisticados.




O Século XXI caracteriza-se pela comunicação em rede. Nesse contexto, sua rede de relacionamentos (*networking*) é parte integrante e indispensável do *marketing* pessoal. Por meio da Internet, mantenha-se em contato com colegas, clientes, parceiros, amigos, conhecidos e especialistas, trocando impressões, dicas, opiniões e experiências, participando de comunidades virtuais nas suas áreas de interesse. Fique atento às datas especiais para transmitir mensagens de cumprimentos e congratulações. Cultive os contatos. Ajude os outros quando puder. E circule muito.

Saiba mais:

-  <http://www.algosobre.com.br/marketing/marketing-pessoal-10-razoes-para-comecar-agora.html>
-  <http://www.mariopersona.com.br/mktpeessoal.html>
-  <http://www.curricular.com.br/artigos/carreira/marketing-pessoal.aspx>

[Indique esta Matéria](#) | [Comente esta Matéria](#)

[Sumário](#) | [Editorial](#) | [Novidade](#) | [Tendência](#) | [Gestão](#) | [Empregabilidade](#) | [Tecnologia](#) | [Resp. Sócio-Ambiental](#) | [Ensino](#) | [Cultura](#) | [Saúde](#)

 [Página anterior](#)  [Imprimir](#)  [Salvar](#)