



NR&R Consultoria

MARKETING PESSOAL

Prof. Nereu Rocha

EMPREGABILIDADE

“ É ter as competências necessárias para conquistar e manter uma atividade profissional”

O QUE FAZER ?

Deixar a vida me levar ?

**Buscar um emprego ou procurar me manter
no emprego de forma improvisada ?**

Elaborar e adotar um Plano de MKT Pessoal ?

Conceito de Marketing

**“É o processo de colocação
de um produto no mercado,
de forma adequada”**

Os 4 Ps do Marketing

Produto (product)

Preço (price)

Praça (place)

Promoção (promotion)

Satisfazer:

Necessidades

Exigências

Expectativas

CLIENTES

O que Não é Marketing Pessoal?

Não é:

- **Aparecismo, Aparencismo.**
- **Bajulação, Galanteio, Sorriso fácil.**
- **Ferramenta para promover futilidades.**
- ***Propaganda enganosa.***

MARKETING PESSOAL

**“Processo de colocação
das competências e da imagem
de um profissional,
de forma adequada no mercado”**

MAKETING PESSOAL

É o processo de :

**Criar,
Manter,
Melhorar,
Modificar**

**a *imagem e o relacionamento*
de um profissional
com os seus diversos públicos,
alicerçado em competências atualizadas**

O QUE FAZER ?

Autoanálise dos comportamentos e competências profissionais e pessoais.

Análise das necessidades e perspectivas do mercado.

Correção das discrepâncias entre comportamentos e competências e o mercado.

Elaborar o Plano de MKT Pessoal.

Implementar o Plano de MKT Pessoal.

Avaliar, corrigir, aperfeiçoar... Continuadamente.

Professional Nota 10

- Orientado para os resultados**
- Conquista e mantém os Clientes**
- Relacionamento humano exemplar**
- Comunicação Eficaz**
- Trabalha em Equipe**
- Tem Motivação**
- Capacidade para inovar**
- Multifuncionalidade**
- Ética**
- Capacidade técnica**

Harvard University

MARKETING PESSOAL

**As Ferramentas
do Marketing Pessoal**

Ferramentas do MARKETING PESSOAL

1- Autoconsciência

*"A viagem mais longa de alguém
é a viagem para dentro de si"*

Dag Hammarskjold

Zona de Conforto



Zona de Conforto Ampliada = Mais Oportunidades





Participantes de uma Equipe Eficaz

Zé não: Negativista, do contra, sempre discordando e colocando objeções em tudo.

Murista: Indeciso, vive em cima do muro, dificilmente opina de forma direta e toma decisão por si e na hora certa.

Sabichão: Gosta de demonstrar conhecimentos, mas muitas vezes sem consistência

Papagaio: Exagera em suas falas não dando oportunidade para outros opinarem

Leão de Chácara: Rude, grosseiro. Expõe opinião de forma agressiva

Pavão: Arrogante, considera-se dono da verdade

Hã...hã: Dissimulado, evasivo, fingido, demonstra sempre surpresa



Kid Malvadeza: Maldoso, irônico, usa a fofoca, a mentira como instrumento de discórdia.

Kid ternura: Boa-gente, simpático, nunca discorda, pronto para ajudar. Torna-se “o carregador de piano” da turma.

Doril: Omissos, desaparece nos momentos de decisão.

Sacolino: Concorda com todos, bajulador, sempre pronto para elogiar, especialmente as chefias.

Lunático: Fora da realidade, apresenta idéias absurdas para a situação, enerva a equipe com posições irrealistas.

Gabrielo: Eu nasci assim, eu cresci assim... Não aceita orientações...

Kid Legal: é o participante ideal, concorda ou discorda de forma assertiva e educada, colabora construtivamente com colegas, e com a equipe, reconhece os erros...

2- Networking: Rede de Relacionamento

***"Somos tão felizes
quanto felizes são
os nossos relacionamentos"***

John Powell

2 - Networking (Rede de relacionamento)

2.1 - Relações interpessoais:

**Construir vínculos sinceros e responsáveis
com amigos, colegas, profissionais...**

2.2 - Frequência nos relacionamentos

2.3 - Retornar ligações, e-mails, convites...

2.4 -Trocar cartões e mantê-los de forma organizada

3 – Mostrar a cara:

- 3.1 - Participar de redes sociais e profissionais
(LinkedIn, Orkut, Facebook, Twitter, Google+)**
- 3.2 - Enviar currículo a empresas e headhunters**
- 3.3 - Participar de eventos, palestras, visitas técnicas,
recepções, festividades...**
- 3.4 – Participar de entidades estudantis (Grêmio,
Diretório Acadêmico, Empresa Jr...**
- 3.5- Tornar-se membro de entidades de classe,
beneficentes, comunitárias, clube de serviços...**
- 3.6- Participar de atividades comunitárias(campanhas,
eventos...) , como voluntário.**

4- Fazer acontecer

TIPOS DE PESSOAS

AQUELAS:

Para as quais as coisas acontecem

AQUELAS:

Que vêem as coisas acontecerem

AQUELAS:

Que nem sabem que as coisas estão acontecendo

AQUELAS:

Que fazem as coisas acontecerem

4- Fazer acontecer:

- 4.1- Utilize-se do SMS, Twitter... Enviando idéias, sugestões, opiniões...**
- 4.2- Crie seu Blog.**
- 4.3- Escreva artigos para jornais e revistas (escola, empresa, entidades, imprensa local...)**
- 4.4- Minstre cursos, profira palestras, participe de painéis de debates...**
- 4.5- Organize eventos (escola, empresa, comunidade)**
- 4.6- Desenvolva projetos(escola, empresa, comunidade...)**
- 4.7- Coordene equipes(escola, empresa, comunidade...)**
- 4.8- Colabore com pessoas que convivem com você (do seu networking}.**

5 - Postura:

5.1 - Aparência

5.2 - Vestimenta

5.3 - Comportamentos

5.4 - Comunicação

6 - Desenvolvimento Continuado

7 – Plano de MKT Pessoal:

7.1 - Objetivos

7.2 - Metas

7.3 - Linhas de Ação

**“ Comece a ser agora
o que será
daqui para frente”**

S. Jerônimo

COMUNICAÇÃO

*"É a ação de tornar algo comum
a duas ou mais pessoas"*

Atributos Motivacionais de um Líder

Crença nos Sonhos

Confiança

Otimismo

Determinação

Dedicação

Entusiasmo

Perseverança

Livro: Ah! Eu Posso

As Ferramentas do MKT Pessoal

6 - Postura:

- 6.1 - Aparência
- 6.2 - Vestimenta
- 6.3 - Comportamentos
- 6.4 - Comunicação

7 - Desenvolvimento Continuado

8 – Plano de MKT Pessoal:

- 8.1 - Objetivos
- 8.2 - Metas
- 8.3 - Linhas de Ação

**“Comece a ser agora
o que será
daqui para frente”**

S. Jerônimo

Plano de Objetivos :

Objetivo: Resultado a ser obtido

Exemplo: Iniciar curso de inglês na **primeira semana de julho**

Meta: Etapas intermediárias que nos levam ao Objetivo

Ex.: 1- Pedir informações para colegas até 10/06

2-Visitar as escolas indicadas e buscar informações até 15/06

3-Escolher a escola até 16/06

4-Efetuar a matrícula até 18/06

Linhas de Ação: Ações, atividades realizadas para cumprir as metas estabelecidas (quem, quando, onde, como ,quanto)

Meta 1

Linha de ação 1.1: Conversando com Luís, Eduardo e Aline

Quem : Eu

Quando: de 03 a 08/06

Onde: casa, escola, clube...

Como: telefonando, contato pessoal, e-mail...

Quanto: -----



*"Somos tão felizes
quanto felizes são
os nossos relacionamentos"*

John Powell



Como se preparar para uma entrevista

Conheça a Empresa por meio de:

- Visita
- Site
- Conhecidos
- Publicações

**Verifique o endereço correto
Qual a condução para chegar lá?
Quanto tempo leva?**

Durma cedo no dia anterior ao da entrevista.

Reveja as possíveis perguntas e respostas.

Faça uma revisão das suas atividades profissionais

Cuide da sua aparência e vestimenta.

Saia de casa com tempo suficiente.

Ore, reze....peça tranquilidade se possível ajuda

Confie muito em você.



Como participar de uma entrevista.

Atitudes positivas:

1- Seja cordial, sincero, natural, discreto:

- tenha um semblante amável
- cumprimente o entrevistador

2- Olhe para o entrevistado e escute-o com atenção

3- Use o tratamento adequado: Senhor/Senhora.

**4- Demonstre confiança e otimismo,
sem ser arrogante.**

P :Você se considera apto....
R: Sim, já realizei.....

5- Evidencie,com naturalidade, as suas experiências.

6- Faça as perguntas que achar necessárias.

7- Despeça-se com cordialidade.



Como participar de uma entrevista.

Atitudes Negativas:

- 1- Aparência e roupas inadequadas (cabelo, barba, maquiagem, “roupas”, jóias, tatuagem, “pierce”...)**
- 2- Mascar chicletes, fumar (ou pedir),**
- 3- Consultar o relógio**
- 4- Distrair-se olhando objetos**
- 5- Usar gírias, regionalismos, termos técnicos (quando não for o caso), “demonstrar” erudição, erros de português**
- 6- Desmerecer a Empresa ou a Chefia anterior**
- 7- Portar-se como galã ou sedutora**
- 8- Tirar conclusões apressadas, interromper o entrevistador**

Algumas possíveis perguntas em uma Entrevista

1- Fale um pouco de você.

2- Por que deseja trabalhar aqui?

3- Por que acha que é o candidato ideal para a vaga?

4- Por que acha que devemos contratá-lo?

5- Quais os seus pontos fortes?

6- Quais os seus pontos fracos? (Quais os seus principais defeitos?)

Algumas possíveis perguntas em uma Entrevista

7- Por que está deixando o emprego atual? (Por que deixou o emprego anterior?)

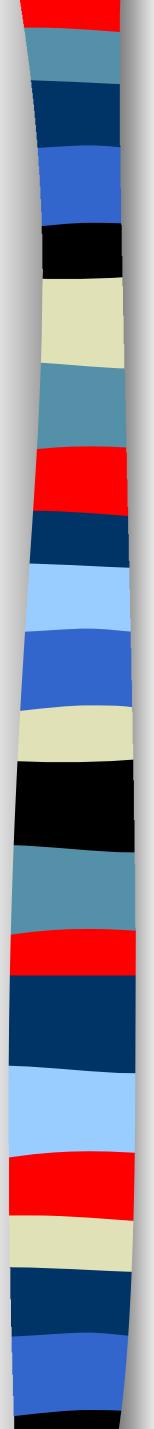
8- Destaque uma situação desafiadora em sua vida profissional/pessoal.

9- Como você age sobre pressão?

10- Como está o seu inglês?

11- Quais as suas pretensões salariais?

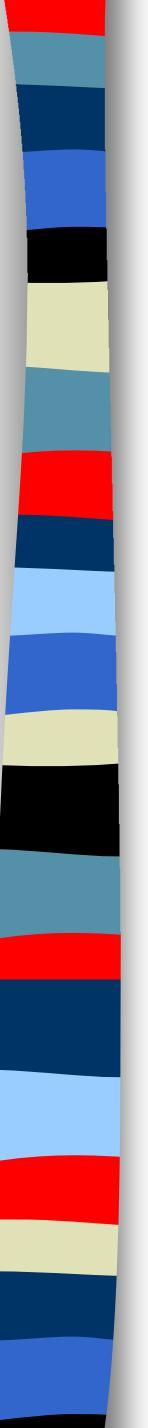
12- Gostaria de acrescentar mais alguma coisa?



Como participar de uma Dinâmica de Grupo

1- Aspectos positivos:

- Espírito de Equipe (integração, participação, colaboração)**
 - Iniciativa: – Que tal iniciarmos...**
- Comunicação: Fazer-se entender (clara, precisa, concisa, assertiva.. correta)**
- Relacionamento: Cordial, educado, apresentando idéias, sabendo ouvir, sem críticas destrutivas, elogiando “se necessário e merecido”**
 - Eficácia: buscar e chegar aos resultados**
 - Cultura; conhecimentos gerais**



Como participar de uma Dinâmica de Grupo

2- Aspectos negativos:

- **Preguiça , indolência, comodismo - ser omissos, em cima do muro**
 - **Ironias, gozações, sarcasmos**
- **Falta de ética: querer derrubar o concorrente, falsidade...**
 - **Descontrole emocional: perder a calma, demonstrar impaciência...**
 - **Preconceitos/ antipatias**
- **Individualismo: Deixa que eu faço, deixa comigo, fazer sozinho...**
 - **Arrogância: ser “dono da verdade”, único a falar...**

Conceito de Marketing

“É conquistar e manter Clientes”

Levitt

As Seis Habilidades Comportamentais

- Comunicação Eficaz**
- Adaptação**
- Independência**
- Controle da Ansiedade**
- Criatividade**
- Liderança**