



## ÚLTIMOS ARTIGOS



## Você sabe fazer marketing pessoal?

## Você sabe fazer marketing pessoal?

Conheça um pouco mais dessa habilidade e aprenda algumas dicas para fortalecer suas conexões e abrir as portas do sucesso profissional

Diz a sabedoria popular que "a primeira impressão é a que fica". Por isso é importante garantir que ela seja boa. A habilidade de saber vender suas qualidades e construir essa imagem positiva damos o nome de marketing pessoal. "É uma estratégia individual que serve para atrair e desenvolver contatos e relacionamentos interessantes do ponto de vista pessoal e profissional", afirma Marcia Auriani, consultora em *branding* e gestão do *design* e coordenadora de pós-graduação da Business School São Paulo.

## Expectativa x realidade

Saber vender a si próprio é fundamental para ressaltar pontos fortes e destacar-se na empresa ou durante o processo seletivo. É sempre importante, contudo, lembrar que o discurso precisa ser coerente com a realidade. "Um profissional deve falar apenas das habilidades que ele possui de fato", diz José Roberto Marques, presidente do Instituto Brasileiro de Coaching (IBC).

## Humildade, sempre!

A linha entre marketing pessoal e arrogância pode ser muito tênue. Por isso é importante ressaltar seus pontos fortes e suas realizações como profissional - e não contar vantagem. Falar demais sobre as próprias conquistas pode ser interpretado como insegurança ou necessidade de autoafirmação; portanto mantenha o bom senso e fale apenas em momentos oportunos.

## Na prática

José Roberto Marques cita algumas ações práticas para quem quer se divulgar de forma positiva:

