



Pixabay

ESTRATÉGIA CORPORATIVA

MARCA PESSOAL FORTE É FUNDAMENTAL PARA VIGORAR NA CARREIRA

Em maio, a paraibana Juliette Freire recebeu 90,15% dos votos e saiu do Big Brother Brasil 21 como a grande campeã, levando para a casa o prêmio de R\$ 1,5 milhão. Menos de um mês depois, o Brasil reconheceu um novo vencedor: Gilberto José Nogueira Júnior, o Gil do Vigor.

Não. O prêmio não mudou de mãos, mas, segundo as estimativas, o pernambucano já faturou, em publicidade, cerca de R\$10 milhões - quase sete vezes o valor da premiação. O sucesso financeiro veio atrelado a uma estratégia corporativa que não é novidade, mas ainda precisa ser bem explorada: o marketing pessoal.

“A construção de uma marca pessoal é um componente que une conhecimento, habilidade e ousadia”, avalia Paulo Paiva, empresário e diretor executivo da Contexto Gestão Empresarial, empresa especialista em comportamento humano e organizacional. “Gil é um grande exemplo desse pensamento. Onde tudo e todos são aparentemente iguais, ele conseguiu se destoar do ‘senso comum’ e gerar autenticidade”, lembra o especialista.

Marketing pessoal não é tarefa de ex-bbb – A gestão de marca apresentada por Gil – e impulsionada pela exposição diária na maior emissora do país – o transformou em um milionário em poucos dias. Mas isso não significa que o marketing pessoal deve ser aplicado somente para quem participa de um programa de televisão. Na verdade, planejar bem a sua imagem é fundamental para qualquer profissão – e isso não significa que é uma tarefa fácil.

A construção de uma marca pessoal forte, envolve aspectos de diferentes áreas, alinhando o conhecimento técnico ao comportamental. “Não basta ser conhecedor de algo. Não basta ser bonito ou bonita. Não basta se comunicar bem. É necessário um conjunto de atributos alinhado a uma necessidade de mercado”, esclarece o consultor, que completa.

“O mais interessante é que é totalmente possível garantir a organização de ideias, informações e pesquisas para manter,



ou potencializar, a marca de uma empresa ou pessoa”. Um aspecto que precisa ser levado em consideração é a experiência e o cuidado.

Assim como tudo, no marketing, também se leva anos para construir uma imagem positiva, porém, basta um desliz para destruí-la; e na gestão de marca pessoal, esse conceito também é válido. Na proposta de passar uma noção de autoridade e originalidade, o excesso pode arruinar a imagem do profissional.

Comece a vigorar na carreira – Não existe uma fórmula mágica capaz de potencializar o marketing pessoal. Na verdade, esse é um trabalho personalizado que parte do objetivo de cada profissional. Porém, algumas dicas são universais:

- **Qualifique-se:** marketing pessoal vai além da parte técnica, é verdade, mas você também precisa estar afiado com as novidades da sua área
- **Melhore a comunicação:** não adianta ter uma ideia e não expressá-la corretamente. Falar bem, e com clareza, é fundamental para aumentar a visibilidade
- **Cuide do seu visual:** uma aparência bem cuidada é fundamental para construir a imagem que as pessoas fazem a seu respeito. Além disso, é preciso estar alinhada com a cultura organizacional da empresa. Você reparou como o seu líder veio vestido hoje?
- **Seja simpático:** ser agradável e querido pelas pessoas é, talvez, a coisa mais importante para vários aspectos da vida. No trabalho, não é diferente.
- **Aprimore sua presença virtual:** hoje, além do mundo real, é fundamental tomar conta das redes sociais. Mostrar um pouco da rotina, principalmente, das conquistas no ambiente profissional. Cuidado para que situações de lazer não se tornem prejudiciais.
- **Monte uma rede de contatos:** de nada adianta ter uma boa imagem pessoal se as pessoas certas não tiverem acesso. Contar com uma rede de contatos relevantes é fundamental para o sucesso.

Os próximos anos serão marcados por um intenso movimento no mercado de trabalho, e os profissionais que souberem se destacar devem crescer na carreira. Não deixe as oportunidades escaparem. Mesmo que você não seja o grande vencedor do jogo, ainda é possível ter muito sucesso. - Fonte e outras informações: (www.contextogestaoempresarial.com.br).

EMPREENDEDORES COMPULSIVOS

Mudanças transformadoras para liderança

Marcelo Salvo (*)

Eu gosto de pensar que nunca estamos totalmente preparados para fazer algo, que necessitamos de um processo contínuo de busca de informações por intermédio de pesquisas, o conhecimento e as vivências se renovam rapidamente, além disso é necessário a troca com outras pessoas, para gerar então um aprendizado sustentável.

Na liderança não é diferente, apesar de muitas vezes sermos considerados os executivos, aqueles que sabem mais do que os outros, essa percepção é totalmente errada, primeiro porque somos iguais em relação a essa necessidade de aprender constantemente e segundo que o bom líder é aquele que tem ao seu lado, pessoas tão ou mais competentes do que ele, nas suas funções específicas.

O Fórum Econômico Mundial de 2020 definiu as principais competências para os próximos 5 anos, acho um que se trata de um norte para o mundo estar na mesma sintonia, mas eu não gosto de definir prazo, depois de vivenciar épocas como as que estamos passando, onde a transformação digital, a crise econômica e pandemia juntas mudaram tudo em pouco tempo, aliás em tempo recorde, conseguiram fazer o que tentamos há anos com palestras, treinamentos e trilhas. Então definir prazo de 3 ou 5 anos é muito tempo, talvez seja por muito tempo, mas é arriscado dizer quando.

Dentre as competências citadas nesse fórum, escolhi sete e mais um conceito final para comentar aqui neste artigo e que fazem parte de uma imersão

que criei e aplico em formato de trilha para liderança dentro das organizações, onde conto com o desenvolvimento e facilitação de Cristiane Maziero nos três primeiros tópicos e Wellington Borzani no tópico final.

Praticar a Liderança Humanizada - Compreender que o papel de líder herói, dará espaço para uma ação próxima às pessoas, favorecendo a autogestão a partir de relações de confiança. Aceitar as vulnerabilidades, realizando a primeira e fundamental iniciativa, o autoconhecimento que é um passo importante para o líder do “novo momento”.

A Comunicação que dá certo - Muitas são as técnicas utilizadas e estudadas sobre comunicação e por que será que ela é ainda uma das maiores preocupações e gaps dentro das empresas? Muitos querem e precisam ser escutados, o ato da escuta se perdeu ao longo do tempo, o grande problema é que o mundo ainda está recheado de MEDOS e temos a sensação de perda quando não conseguimos estar à frente de uma ideia ou de um pensamento.

A Mudança começa em mim - Para tudo o que planejamos, programamos e esperamos, queremos ter controle e definir uma sequência a respeito de uma determinada situação. Nossa percepção sobre tudo deve mudar junto com o mundo e com frequência. Quando chegamos a um ponto de equilíbrio, a um ponto desejável de presença, sabemos o que e quanto podemos e conseguimos absorver os impactos gerados pelas mudanças.

A Grande arte do storytelling - Desde sempre as técnicas de oratória, expressão corporal e técnicas de

apresentação são utilizadas para ajudar profissionais a vender algo, seja uma ideia, projeto, produto, serviço, imagem ou conceito. O foco é ser percebido de forma diferente, ser aceito por um grupo mais rápido, gerar credibilidade profissional. Outro propósito é ajudar uma pessoa ou empresa a resolver um problema ou eliminar sua dor, e para isso, precisamos despertar sentimentos e ter fortes argumentos em nossa apresentação para gerar interesse.

Agilidade e presença na entrega - Faz muito tempo que as pessoas lutam para se organizar em casa, no trabalho e até sentimentalmente. O grande segredo da produtividade, nada mais é do que produzir mais em menos tempo, priorizar atividades e tarefas diárias, tendo um olhar diferente em relação ao trabalho. Por isso, a mudança de pensamento e de conceitos, além do uso de ferramentas e metodologias para nos ajudar com a organização e rapidez na entrega, se tornam vitais.

Pensamento e Atitude Comercial - A Negociação é uma das habilidades mais importantes da nossa vida. Não conseguimos sobreviver na sociedade se não tivermos noções e habilidades para negociar. A persuasão por sua vez anda em paralelo na negociação, ela entra quando utilizamos gatilhos mentais para influenciar alguém a tomar uma decisão rápida ou mudar sua opinião sobre um determinado assunto.

Aprendizagem em um Mundo Tecnológico - As pessoas já não se importam com as mesmas coisas, não valorizam os mesmos critérios de antigamente e o olhar das empresas precisam se adequar a essa visão com base em dados gerados por sistemas que



Renato Martinelli

fazem a leitura do todo. Precisam promover uma experiência para o usuário no site, aplicativo, loja física, além das redes sociais. Por isso o pensamento estratégico precisa estar aberto e alinhado a essas mudanças digitais.

Por fim a proposta é que todos entendam que existe a **Autonomia do EU**, um processo de mudança interna e que deveria ser encarado como algo natural, de forma fluida e descomplicada, mas sabemos que não é bem assim. Muitas vezes o processo de mudança se torna árduo e muito demorado, além de deixar sequelas. Sendo assim, as pessoas precisam acreditar e focar, sem medo e resistências.

Para mim, essas competências serão por muito tempo as principais habilidades nas quais o líder deverá se aprofundar, atualizar e aplicar no seu dia a dia.

(*) É Membro dos Empreendedores Compulsivos, é diretor da Atitude Profissional Educação Corporativa. Com 30 anos de experiência em vendas é graduado em Administração e Artes Cênicas – Ator, com especialização em Gestão de RH e pós graduado em Marketing e Negociação e Vendas pela FAAP. Professor de Pós e MBA na B. I. International e Senac, é também Escritor do livro Atitude Profissional.