

**Série Debates**

# Marketing pessoal

Ser uma pessoa feliz, atualizada e ética são pontos cruciais para a carreira profissional

**JOSÉ RICARDO FERREIRA**  
Da Gazeta de Piracicaba  
jose.ferreira@gazetadepiracicaba.com.br

**Q**uem deseja crescer na carreira precisa manter a rotina de "fazer seu marketing pessoal", isto é, estudar e se informar muito para se manter atualizado e pronto para as respostas que o mercado e a vida exigem. Também é crucial trabalhar sua imagem, sua postura, sua conduta. Isso, dizem os especialistas, vai fazer a diferença em uma entrevista para um novo emprego ou na disputa por um cargo melhor na empresa. É preciso, porém, cautela. Um "falso marketing" de si próprio pode ter consequências danosas em curto espaço de tempo.

Currículos mal elaborados, se esquecer que o aperfeiçoamento profissional precisa ser frequente; não cumprir ou atrasar metas etc., são sinais de que "você não é o cara" e sua imagem pode estar sob riscos na própria corporação.

## CONCEITOS

Alguns sites consultados pela reportagem oferecem conceitos interessantes sobre o que é uma autopromoção. Marketing pessoal é fazer-se notar pelas suas competências e habilidades, é uma ferramenta muito importante para se chegar ao sucesso pessoal e profissional. É uma nova disciplina, que utiliza conceitos e instrumentos do marketing em benefícios da carreira e das vivências pessoais dos indivíduos, valorizando o ser humano em todos os seus atributos, características e complexa estrutura. "Se você fosse criar uma marca nova no mercado, você gostaria que essa marca fosse somente "mais uma" ou que a sua marca fosse a mais querida, reconhecida, desejada, lembrada, a mais procurada e bem remunerada do mercado? Pois é, isso também acontece com pessoas, devemos construir uma marca pessoal onde o produto é você!", analisa Trícia Alethea, do site negocioestatica.com.br.

Percorrer o caminho do desenvolvimento pessoal através do marketing pessoal proporciona um conjunto de mais-valias tanto para a sua vida privada como para a sua vida profissional. Podendo, por exemplo, enfrentar as suas entrevistas de emprego de forma mais otimista e criando com todos os que contata uma empatia que

*"Cada um de nós somos uma marca e isso depende de muito profissionalismo"*

## Marcelo Galesi

Professor e especialista em Marketing

Falando sobre a importância da autopromoção



Entre as dicas do professor Marcelo Galesi para um bom marketing pessoal está a prática da leitura

está muito além de tudo o que já vivenciou. (marketingpessoal.org).

O profissional que objetiva enxergar novas oportunidades através do marketing pessoal deve desenvolver a qualidade de seu posicionamento pessoal perante os demais. Ter forte comunicação Interpessoal, possuir e renovar sua rede de relacionamentos, cuidar de sua imagem e incentivar os demais. No momento em que o profissional se encontra fora do mercado de trabalho, as práticas de marketing pessoal são fundamentais para mantê-lo em contato com o mundo dos negócios. (www.infoescola.com).

## CONSTRUÇÃO

A Gazeta ouviu, em Piracicaba, Marcelo Galesi Barbosa, 42, especialista em Marketing com MBA pela ESPM - Escola Superior de Propaganda e Marketing. "Um bom marketing profissional ajuda na construção de uma imagem de um profissional sério e respeitado", diz o especialista. Galesi também é consultor de empresas e professor universitário e de Pós-Graduação e coordenador do curso de Gestão de Marketing da Fatep - Faculdade de Tecnologia de Piracicaba. (e-mail: mgalesi@terra.com.br). Abaixo, os principais trechos da entrevista à **Série Debates**:

**Gazeta de Piracicaba:** É verdade que é a "primeira impressão" é a que fica? Por que?

**Marcelo Galesi Barbosa:** Sim, a primeira impressão é a que fica, pois neste momento é o que chamamos no marketing de "momento da verdade", considerado o primeiro contato com o produto, neste caso as pessoas com as quais criaremos algum tipo de relacionamento.

**Gazeta:** Qual a impressão que mais marca: o comporta-

mento ou o visual (roupa, cabelo...). E qual é o mais importante?

**Galesi:** As duas situações são muito importantes. Mas no primeiro momento o visual pois é primeiro contato entre as partes e partir disso começamos a ter ideia de como nos comportamos. Os dois têm o mesmo grau de importância, mas o comportamento inicia-se pelo visual que deve ser adequado à realidade de mercado onde estamos inseridos.

**Gazeta:** É possível - numa entrevista de emprego -, "vender o seu peixe" de forma 'mentirosa', isto é, dizer que tem um comportamento corporativo adequado à empresa, mas na verdade ser totalmente diferente?

**Galesi:** Isso acontece, mas bem menos que anos atrás. Hoje os entrevistadores, por meio de técnicas e conhecimentos, conseguem cada vez mais identificar este perfil através de dinâmicas. Assim, na entrevista pessoal, reduz em muito os casos em que isso se faz presente nas corporações.

**Gazeta:** O que o marketing profissional influencia no começo e no crescimento de uma carreira?

**Galesi:** Na construção de uma imagem de um profissional sério e respeitado na sua carreira e na sua área de atuação. Como falado anteriormente, no marketing, cada um de nós somos uma marca e a construção desta marca depende de muito profissionalismo, experiência, esforço, e dedicação.

**Gazeta:** Pequenas e médias empresas se preocupam com o perfil do candidato (sociabilidade, boas relações interpessoais) ou na verdade isso é pauta de grandes empresas?

**Galesi:** Hoje todas as empresas de uma maneira geral estão se preocupando com isso,

pois precisam de profissionais que se relacionem entre si, que saibam trabalhar em equipe, que se respeitem e que no ambiente corporativo estejam felizes e gostem do que fazem. Pois assim conseguirão cumprir os objetivos das organizações independente do seu tamanho.

**Gazeta:** Como você trabalha o seu marketing pessoal?

**Galesi:** Primeiramente, sempre me informando sobre temas relacionados a marketing e gestão de pessoas, porque não dá para falar isoladamente de marketing pessoal sem gestão de pessoas e sendo verdadeiro e profissional as ações que realizo no meu dia a dia.

**Gazeta:** Pessoas que vivem falando de si mesmo não se tornam insuportáveis? Como se vangloriar sem ser chato (a)?

**Galesi:** Realmente em alguns casos quando elas exageram nos seus próprios elogios acabam se tornando insuportáveis. Na realidade quando isso acontece é porque falta a pessoa a percepção de limites de até onde pode chegar com seus "autoelogios".

**Gazeta:** Como resolver isso?

**Galesi:** Um bom trabalho de coaching (apoio) pode ajudar este profissional a melhorar esta situação. Um reconhecimento vem através das ações e resultados alcançados na vida profissional sendo sempre sincero nas ações e com isso construir redes de contatos que conheçam o seu trabalho e seu comportamento dentro das organizações.

**Gazeta:** Beleza física já é meio caminho andado no marketing pessoal? Isto é, rostos e corpos atraentes tendem a ganhar espaço sobre "as pessoas comuns"?

**Galesi:** Posso dizer que ajuda, mas af a ganhar espaço sobre "pessoas comuns" não

## DICAS

### Passos para se dar bem

O professor Marcelo Galesi Barbosa, especialista em Marketing, entende que é preciso que os profissionais ou jovens em busca de colocação no mercado devem ficar atentos a algumas atitudes. Ele elaborou 10 dicas para um bom marketing pessoal: 1) Estabeleça valores para construir seu marketing pessoal; 2) seja sempre profissional em suas atitudes; 3) seja sincero e verdadeiro nas suas ações; 4) não exagere na autopromoção; 5) tenha uma boa comunicação; 6) tenha empatia; 7) tenha conteúdo, pratique sempre a leitura, adquira novos conhecimentos; 8) seja simpático; 9) seja empreendedor e inovador em suas ações; 10) seja feliz. Galesi também cita algumas obras para uma boa leitura. Entre elas, "Você é sua melhor marca - como o Marketing Pessoal pode ser utilizado para fazer a diferença em sua carreira" - autor: Jussier Ramalho; e "Marketing Pessoal", de Nelson Eduardo Pereira da Costa.

O marketing pessoal também possui uma série de planejamento estratégico que, basicamente, devem ser exercido pelo profissional: a) ter consciência de suas capacidades e competências técnicas adquiridas por meio de estudo e de experiências profissionais anteriores; b) determinar suas áreas de interesse; c) determinar o que de melhor pode oferecer às empresas, enxergando as necessidades de cada setor empresarial pelo qual se candidata a uma oportunidade de trabalho; d) estar sempre preparado para entrevistas de emprego; Desenvolver um cronograma de estudos de reciclagem (Fonte: www.infoescola.com). (JRF)

creio que isso aconteça. O que vale é profissionalismo e experiência. Mas que isso começa com seu comportamento, eu não tenho dúvidas.

**Gazeta:** A internet pode 'falsificar' um marketing pessoal?

**Galesi:** A internet pode ajudar a fazer o Marketing Pessoal, mas é na presença física que ocorre a confirmação ou não daquilo que nos vendemos pela internet. Volto a dizer que, acima de tudo, temos que ser muito profissionais com conhecimento dentro de nossas áreas de atuação. Isso sempre irá ajudar a construir um verdadeiro "Marketing Pessoal", principalmente pela internet.