

MARKETING PESSOAL

**COMO VOCÊ
SE VENDE?**



A primeira coisa que precisamos vender para o cliente

Somos nós mesmo

**O Cliente precisa comprar nossa imagem
Precisa Ter a melhor impressão possível.**

VOCÊ SUA



**SUA MARCA,
SUA IDENTIDADE,
SEU LEGADO.**

01. APARÊNCIA

nossa
embalagem



facebook

Um importante elemento para esse tipo de marketing é a imagem pessoal. Logo, a higiene e o vestuário contam grandes pontos na avaliação pessoal. Estar vestido de maneira formal própria para o ambiente de trabalho, manter sempre os cuidados com os cabelos, hálito agradável e postura adequada são imprescindíveis para a construção de uma boa imagem.



Use o poder da internet

02. Cuidado ao fazer sua propaganda

O objetivo do Marketing Pessoal é potencializar os relacionamentos e ampliar o Network de forma consistente e sustentável.

Dica:

Conquiste fãs, nada melhor que outras pessoas falando bem de você...

Ferramenta ideal para se promover
Network: Contato e relacionamento,
fundamental para sermos visto e sermos
lembrado pela nossa atuação profissional.



EU, EU,
EU, EU...

03. Atitude exageradas

É preciso ter muito cuidado para não se exaltar demais.

Seja coerente, fale de suas qualidades mas com sinceridade.



04. Esbanje simpatia

Trate todos com igualdade, do faxineiro ao diretor

Se você quer conhecer o caráter de uma pessoas veja como ele trata a tia do café

SEJA PONTUAL

O atraso é imperdoável.



06. Esteja sempre antenado com assuntos do MUNDO

Estudo e capacitação são a chave

LEIA MAIS LIVRO
ASSITA FILME
MARATONA SÉRIES
VÁ AO TEATRO





Forbes

**O sucesso não
acontece por acaso.
É fruto de trabalho
duro, perseverança,
aprendizagem,
estudo e sacrifício.**

Pelé

Jogador de futebol

07. Somos todos substituíveis...

SEJA INESQUECÍVEL !

Seja aquela pessoa que
todos querem fazer igual

Faça boas ações
Ajude os outros

