



Obdulio Sanchez

Graduado em Engenharia Química, Sanchez trabalhou por 24 anos no grupo L'Oréal nas áreas científica, industrial, marketing e comercial. Após sair da empresa, abriu uma perfumaria, onde percebeu que o treinamento dos funcionários gerava um bom retorno. Daí surgiu a idéia de criar a Avantti, empresa especializada em consultoria



MARKETING PESSOAL

Tudo começou quando havia mais oferta do que demanda. As empresas passaram a investir em estratégias e ações visando tornar seus produtos e serviços mais atraentes para os clientes, aumentando, assim, suas chances de vendas. A isso chamamos de Marketing do Produto.

Mais tarde algumas empresas perceberam que isso era importante, mas não suficiente e passaram a investir em ações nas áreas de ecologia, projetos sociais, culturais e esportivos, na tentativa de formar uma imagem de empresa responsável frente à população e aos governos. Surgia então o que chamamos de Marketing Institucional.

Num universo cada vez mais competitivo, as pessoas começaram a perceber a necessidade de investir na sua imagem pessoal e profissional para fazer a diferença e a isso passamos a chamar vulgarmente de Marketing Pessoal.

Repare como você age quando tem a chance de se encontrar com “aquela pessoa” em que está interessado(a) há tempos. No dia do encontro dá um friozinho na barriga, você fica na frente do armário e não sabe o que vestir. Tudo parece não lhe cair bem, se olha no espelho e acha que está fora do peso e instintivamente encolhe a barriga. Dá aquela atenção à pele, cabelos e maquiagem. Coloca aquele perfume e faz um gargarejo para ter hálito mais fresco e uma voz mais atraente. Tudo isso para impressionar. Mas tenha sempre cuidado para não retocar demasiadamente a sua imagem, pois ninguém consegue enganar por muito tempo. Construa uma imagem baseada em valores verdadeiros e duradouros.

Para vencer no mundo dos negócios, uma imagem vai muito além das aparências. Se você quer aumentar suas chances de sucesso, siga algumas das dicas a seguir e mantenha uma boa imagem perante seus clientes, colegas e superiores.

- Cuide bem da sua aparência, especialmente trabalhando em beleza.
 - Seja simpático e educado com todas as pessoas que encontrar.
 - Mostre interesse e disponibilidade para fazer algo mais do que a sua rotina diária.
 - Mantenha seu local de trabalho sempre limpo e organizado, isso passa confiança.
 - Seja pontual. Lembre-se de que o tempo é muito importante para seus clientes.
 - Cuide da sua educação e cultura, lendo e participando de palestras e treinamentos.
 - Mantenha sempre um comportamento ético, especialmente nos dias de hoje.
 - Mantenha-se ocupado enquanto estiver na área de atendimento do salão. Ninguém quer ser atendido por pessoas que passam uma imagem de desocupadas e desinteressadas.
 - Mostre que você tem valor através de resultados e não de bravatas.
 - Aja com respeito e entusiasmo, ajudando a manter o clima do salão em alto astral.
 - Respeite as normas e a hierarquia da empresa. Quando fizer uma crítica aos seus superiores, apresente uma tentativa de solução.
 - Não faça nem se envolva em fofocas, isso é péssimo para sua imagem.
 - Afaste-se das más companhias. “Diga-me com quem andas e te direi quem és”.
- Invista na sua imagem. Coloque estas dicas em prática e tenha ainda mais sucesso.

Um forte abraço e até a próxima.

Sanchez