



Core-SP

Conselho Regional dos Representantes
Comerciais no Estado de São Paulo



**MARKETING PESSOAL NA
REPRESENTAÇÃO COMERCIAL**



O QUE É MARKETING PESSOAL?



É uma estratégia usada para fortalecer a imagem e a reputação de um profissional por meio da promoção pessoal.

Não se resume apenas a preocupar-se com a aparência, mas também com a sua postura, comportamentos e networking.

Construir uma imagem é o diferencial!

O segredo é se
Fazer notar!



Core-SP

Conselho Regional dos Representantes
Comerciais no Estado de São Paulo





**COMO VOCÊ
QUER SER VISTO?**

**Não é apenas
Aparência...**

**É postura,
comportamento,
atitudes etc...**

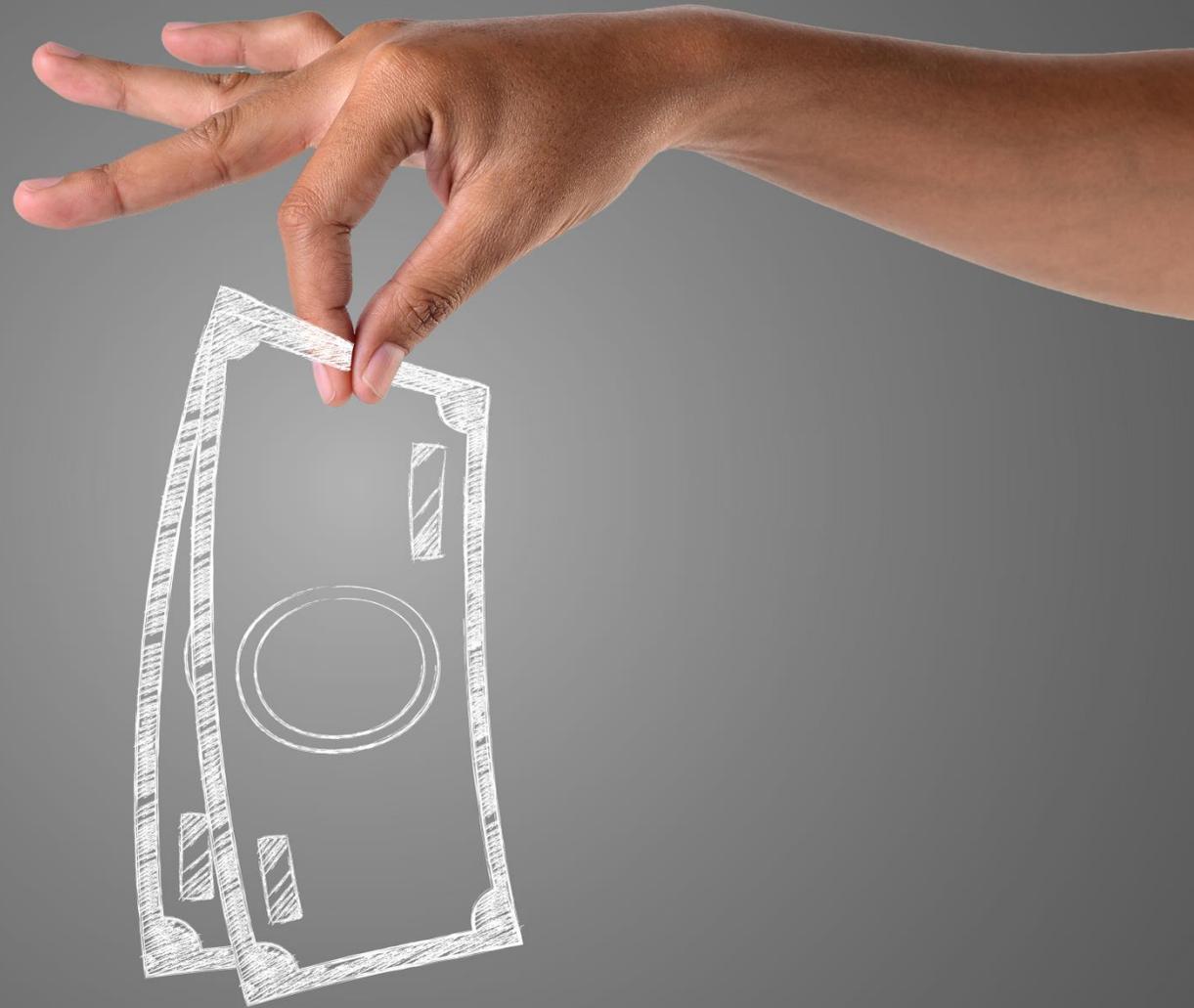


Core-SP

Conselho Regional dos Representantes
Comerciais no Estado de São Paulo



**E como fazer isso
Acontecer?**



- **Mostre que você é muito bem informado;**
- **Atrair atenção e divulgar constantemente seu trabalho;**
- **Seja um consultor virtual;**
- **Desenvolva uma marca para identificá-lo;**
- **Invista em qualificações;**
- **Faça networking;**
- **Utilize novos canais de comunicação.**



Informações mercadológicas:

Cliente

Produto / Serviços

Histórico de comunicação

Concorrência (direta e indireta)

Momento Verdade

Empresa (Representada)



O QUE É UMA MARCA?



**“Sua marca é o que as
pessoas dizem sobre
você quando não está
por perto”.**

Jeff Bezos





Dica:

**Supere Expectativas
(comece por cumprir as promessas)**

**Acabe com a timidez – Saia da sombra
(Não se faz marketing pessoal de dentro de
casa ou escritório)**



Dica:

Saia do lugar comum

**Valorize seus diferenciais
(trabalhe o ego)**

**Conheça a si mesmo
(de novo o autoconhecimento)
- Pontos Fortes e Pontos Fracos -**

Pratique o autoconhecimento



Core-SP

Conselho Regional dos Representantes
Comerciais no Estado de São Paulo





Seja um bom ouvinte

Melhore sua comunicação

Cuide de seu visual

Seja pontual

Apresente novidades

Se posicione no mundo digital