



MARKETING PESSOAL E O PROFISSIONAL DE EDUCAÇÃO FÍSICA E ESPORTE

MARKETING PESSOAL

- Aplicação dos princípios do marketing para desenvolver, divulgar e promover um profissional (Schawbel, 2009)
- Pessoa ≠ Produto
- Produto >>>>> Promoção



2. Discutir um plano de marketing pessoal

PLANO DE MARKETING PESSOAL

Modelo adaptado
de Schawbel, 2009



Passo 1 Análise Situacional

- Missão
- Visão
- Ciclo da vida profissional (introdução, crescimento, maturidade e encerramento)
- Análise SMART



2. Discutir um plano de marketing pessoal

Passo 2 Análise da Audiência

- Análise de audiência → Análise de mercado
- “Personal” SWOT

Passo 3 Análise dos Competidores

- Local
- Reputação
- Propaganda



Passo 4
Estratégia de Marketing

- 4 Ps
- ✓ Pessoa – você
- ✓ Praça – onde você quer trabalhar / onde existem oportunidades
- ✓ Preço – quanto você quer ganhar / quanto se ganha na sua área
- ✓ Promoção – vendendo sua marca

Passo 5
Orçamento e Plano de Ação



MARKETING PESSOAL E O PROFISSIONAL DE EFE



MARKETING PESSOAL E O PROFISSIONAL DE EFE

- » Educação e cultura
 - > Educação formal

 - > Cultura geral
 - + Leitura
 - + Viagens
 - Estudo de línguas
 - + Artes em geral



MARKETING PESSOAL E O PROFISSIONAL DE EFE

» Habilidades de comunicação

- > Aprenda a falar corretamente
- > Linguagem adequada para cada situação



MARKETING PESSOAL E O PROFISSIONAL DE EFE

» Aparência

> Roupa adequada para cada ocasião



MARKETING PESSOAL E O PROFISSIONAL DE EFE

» Aparência

> No trabalho, evite tentar ser engraçadinho



MARKETING PESSOAL E O PROFISSIONAL DE EFE

» Redes sociais

- > Tenha amigos
 - + Amigos ≠ Conhecidos
- > Não tente ser uma unanimidade
- > Defenda suas posições



MARKETING PESSOAL E O PROFISSIONAL DE EFE

» Promoção

- > “Se eu testemunhar sobre mim mesmo, meu testemunho não será válido” (João 5:31)



MARKETING PESSOAL E O PROFISSIONAL DE EFE



» Como vai se diferenciar?



MARKETING PESSOAL E O PROFISSIONAL DE EFE

» Algumas dicas práticas :

- ✓ Evite a arrogância e a bajulação
- ✓ Não faça propaganda enganosa
- ✓ Imagem não é tudo. Imagem não vale muito sem conteúdo
- ✓ Reconheça suas limitações. Todos tem limitações
- ✓ Evite os exageros
- ✓ Seja real. Não seja artificial
- ✓ Invista nas suas redes de relacionamento
- ✓ Use sempre o bom senso
- ✓ **O produto vem antes da promoção!**



CONCLUSÕES

- » Para desenvolver um bom plano de marketing pessoal é preciso conhecer os conceitos do marketing

- » Contudo, Pessoa ≠ Produto

- » Três regras de ouro:
 - > Cuidado com os extremos
 - > Invista em educação e cultura
 - > Invista em diferenciação



CONCLUSÕES

» Vídeo Max Gehringer



- > “Nós começamos a aplicar isto [marketing pessoal] a nossas carreiras, a partir do momento em que o nível dos candidatos no mercado de trabalho começou a ficar muito igual”



REFERÊNCIA COMPLEMENTAR

Schawbel, D. (2009). *Me 2.0 : build a powerful brand to achieve career success*. New York, Kaplan Pub.

