

n.113
Jan. Fev. Mar.
2011

DIRIGIR

separata

Marketing Pessoal

para o Sucesso na Procura
e Manutenção do Emprego



Marketing Pessoal

para o Sucesso na Procura e Manutenção do Emprego

Por: Ana Teresa Penim — Executive Coach, Master em *Coaching*, Administradora Delegada do INV — Instituto de Negociação e Vendas e da YouUp — The Coaching Company. Co-Autora do livro *Ferramentas de Coaching*

Era uma vez um homem que aceitou um emprego num jardim zoológico. Um gorila tinha morrido e o homem tinha que vestir um fato de gorila e comportar-se como tal até encontrarem outro animal para o substituir. O homem até gostava do seu trabalho, que consistia em comer bananas, coçar-se e saltar de ramo em ramo para os visitantes observarem. Certo dia o homem saltou demasiado longe e caiu na jaula ao lado, a dos leões. Mal o homem caiu, os leões começaram a rosnar e a aproximar-se dele lentamente. O homem desata a correr em direcção à cerca e a gritar:

– Socorro! Socorro! Ajudem-me!

Nisto o homem vira-se para trás e um dos leões diz-lhe:

– Duve, vê lá se fazes pouco barulho que ainda somos despedidos!

Ninguém tem dúvidas de que estar desempregado, ou ter uma actividade profissional que se pode encontrar em situação periclitante, são momentos críticos na vida de qualquer profissional. É nestes contextos que o *marketing* pessoal se assume como uma ferramenta ainda mais determinante para o ajudar a encontrar uma actividade ou conseguir uma situação profissional mais gratificante.

Todos sabemos que «não há uma segunda oportunidade para se causar uma primeira boa impressão!» E, no entanto, há muitas pessoas que descuidam este aspecto importante, tanto na sua vida pessoal como profissional. À semelhança de alguns bons produtos que não vingam no mercado por falta de uma correcta divulgação ou promoção, também muitas pessoas não conseguem alcançar o que querem na sua vida pessoal e profissional porque se esquecem de que: **«Hoje não basta Ser. Há que Ser, Parecer e Aparecer.»**

Quando muitos permanecem na sombra e na mediania, outros conseguem sobressair. Na actual sociedade da mediatização quem tem baixa visibilidade, simplesmente não é visto! Outros consideram-se super-homens mas o mercado vê-os como uns verdadeiros patetas!

O *marketing* pessoal diz respeito à forma como cada um «embala», «divulga» e «gere» o seu produto no mercado: ele próprio.

Trabalho há muito, empregos há poucos!

Após ter sido apanhado em flagrante a dormir no serviço, o empregado desculpa-se perante o patrão: «Não estou a dormir não, Chefe! O meu serviço é que é tão fácil que o faço de olhos fechados!»

O emprego constitui não só a principal fonte de receita com que a maioria das pessoas conta para suprir as suas necessidades

materiais, como também lhes permite uma plena integração social. Por isso, a maior parte dos países reconhece o direito ao trabalho como um dos direitos fundamentais dos cidadãos. O emprego é, assim, a condição das pessoas que trabalham, em carácter temporário ou permanente, em qualquer tipo de actividade económica, remunerada ou não.

No entanto, a experiência profissional que possuo, numa carreira em que já estive dos dois lados (empregada e empregadora), mostra-me que a verdadeira essência do conceito emprego é por vezes bastante maltratada. **Algumas pessoas não reconhecem que «emprego» deve ser sinónimo de «trabalho». Sem trabalho para fazer, ou sem evidenciar trabalho, o emprego de qualquer pessoa estará seriamente ameaçado!**

Se isto já é verdade em contextos económicos desafogados, torna-se absolutamente premente em contextos económicos difíceis, durante os quais para sobreviverem as entidades empregadoras procuram, por todos os meios ao seu alcance, reduzir custos e incrementar a produtividade dos seus recursos humanos.



DICA 1: TENHA A ATITUDE CORRECTA FACE AO EMPREGO

A atitude correcta face ao emprego é não só considerar que tem o direito ao trabalho mas, sobretudo, que tem o dever de trabalhar de forma empenhada e competente ao longo de toda a sua vida (e não apenas durante o período experimental do contrato de trabalho por conta de outrem!), encarando esse dever como um valor nobre e gratificante!

A atitude correcta face ao emprego é, assim, a principal questão a ter em atenção para uma estratégia de *marketing* pessoal consistente, rumo ao sucesso na procura de emprego ou para a manutenção do emprego que já se tem.

Quem está desempregado não pode considerar que não tem nada para fazer! Tem, e muito!

Quem está desempregado tem a excelente oportunidade de:

- Pensar no que quer fazer à sua vida...
- Reorientar a sua carreira rumo aos seus sonhos...
- Aprofundar ou desenvolver novos conhecimentos e competências...
- Aproveitar iniciativas culturais em curso...
- Descobrir novos interesses e vocações...
- Dar o seu contributo social em actividades de voluntariado...
- Tratar de todos aqueles assuntos que há anos não tem tempo para tratar...
- Dar atenção redobrada à família e aos amigos, estreitando laços que ficam para toda a vida...
- Promover-se...

Se não se promover a si próprio, quem o fará? Se perguntar a uma série de pessoas que considera bem-sucedidas se se sentem sempre confiantes, provavelmente muitas dir-lhe-ão que não. A maioria das pessoas tem que se esforçar continuamente. O sucesso não é uma questão de sorte. Normalmente a sorte acontece quando a oportunidade e o trabalho se cruzam!

Muitas vezes as pessoas focam-se apenas no que precisam para sobreviver e não naquilo que gostariam de alcançar.

Experimente estas sugestões para desenvolver uma atitude mais confiante:

- Esqueça a ideia de que as coisas boas acontecem a quem acha que as merece e espera pacientemente. Não me canso de dizer: «Na vida não obtemos aquilo que merecemos, mas sim o resultado da qualidade das interacções que efectuamos.» Actue! Lembre-se que grande parte do sucesso decorre simplesmente da capacidade de insistir.
- Livre-se de preconceitos e aceite a ideia de que o *marketing* pessoal é uma capacidade indispensável para a sua sobrevivência.
- Acabe com discursos redutores, negativos ou mesmo arrogantes a seu respeito, do tipo: «Quem sou eu para poder pensar nisso?», «O que é que tenho para dar?» ou «Os outros é que têm que perceber como eu realmente sou».

DICA 2: ADOpte UMA ATITUDE POSITIVA

A atitude que se adopta não é um «destino» a que estamos votados, resulta da nossa escolha individual! A atitude é algo íntimo que depende de cada um. Todos conhecemos pessoas que tiveram infâncias e vidas difíceis e, no entanto, se assumem como positivas no presente e face ao futuro, não se desculpendo com o passado.

Não deixe que o passado que não pode mudar lhe roube o tempo que precisa para investir na preparação do futuro que irá viver!

A atitude negativa, como costume dizer, tem um forte efeito de repelente social. Quem procura emprego, ou pretende zelar pela manutenção e prosperidade da actividade profissional que já possui, será melhor sucedido se contagiar positivamente quem o rodeia!

Lembre-se que os empresários, gestores e decisores andam especialmente tensos e procuram pessoas positivas que acreditam que o futuro será melhor e que está nas nossas mãos para o «barco a bom porto»! Gerar confiança no seu interlocutor é vital!

Procurar trabalho com atitude positiva permite-lhe:

- Captar mais facilmente a atenção e receptividade do seu potencial empregador desde o primeiro momento, mesmo sem falar. A receptividade para consigo favorecerá a captação dos sinais positivos que lhe for transmitindo, que lhe gerarão opiniões positivas em detrimento de sentimentos de dúvida.
- Evidenciar mais confiança em si próprio, tornando a sua argumentação e sinais não verbais mais credíveis.
- Transmitir uma vibração positiva ao longo de toda a interação, fazendo a conversa avançar e eliminando constrangimentos ou agendas ocultas.
- Estar mais descontraído e mais disponível para escutar activamente. A escuta activa permitir-lhe-á mostrar que está verdadeiramente interessado, evidenciar que é capaz de estar focado no seu interlocutor e preparar a sua resposta com mais consistência, sem se precipitar. A escuta activa é uma capacidade cada vez mais valorizada no mundo do trabalho e dos negócios.
- Ser mais capaz de evidenciar os benefícios da sua candidatura.
- Ser mais flexível e imaginativo a gerir eventuais objecções que o seu interlocutor lhe possa colocar.
- Gerar mais confiança ao seu interlocutor, deixando-o cheio de vontade de o contratar!

Numa entrevista de emprego, o entrevistador pergunta:

- *Qual o cargo que você pretende ocupar, rapaz?*
- *Presidente!* – responde o rapaz absolutamente convicto.
- *VOCÊ É LOUCO?* – esbraceja o entrevistador.
- *Não... Porquê? É preciso ser?* –, responde o rapaz...

Trabalhar com atitude positiva permite-lhe:

- Mostrar que é parte da solução e não parte dos problemas.
- Ser mais criativo na geração de novas possibilidades, capazes de responder ao novo contexto e exigências do mercado.
- Estar mais aberto para aprender e evoluir pessoal e profissionalmente.
- Criar um ambiente positivo no seio da equipa, obtendo reconhecimento e apoio dos colegas.
- Obter reconhecimento das chefias.
- Ser espontaneamente reconhecido como «candidato» preferencial a ser recompensado ou promovido.
- Ser identificado como uma das pessoas indispensáveis para, «na tempestade, levar o barco a bom porto».

Questões aparentemente tão simples como a postura física, a capacidade de sincronização, o entusiasmo, o tom de voz, a

simpatia na comunicação, a capacidade de escutar e de se centrar nas necessidades do interlocutor, são ferramentas críticas para se demonstrar credibilidade mas, antes do mais, são indispensáveis para se conseguir criar um ambiente relacional que proporcione ao outro uma **interacção emocionalmente positiva**.

Lembre-se que adoptar e cultivar uma atitude positiva é, acima de tudo, uma decisão inteligente, tanto do ponto de vista pessoal como profissional.

DICA 3: IDENTIFIQUE AS SUAS CAPACIDADES NATURAIS, COMPETÊNCIAS TÉCNICAS, EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS E ÁREAS DE INTERESSE E EVIDENCIE RESULTADOS

Existindo hoje em dia uma oferta mais alargada de profissionais em muitas áreas, importa que você seja capaz de diferenciar a sua «oferta». Não se limite, por isso, a identificar a formação ou experiência profissional que possui!

Pense em todas as actividades (mesmo informais, lúdicas ou de voluntariado) e em todos os trabalhos que realizou nas empresas por onde passou. Tente descobrir algo que foi excepcionalmente relevante, onde tenha sido muito útil para uma determinada empresa ou organização. Enfim, relacione tudo, pois essas informações serão uma base importante para que possa desenvolver os produtos ou serviços que irá oferecer ao mercado de trabalho.

Identifique tudo aquilo que o torna único e original e, sobretudo, evidencie os benefícios que a sua personalidade profissional poderá aportar de valor a um conjunto diversificado de enquadramentos profissionais. Não encare apenas uma opção! Lembre-se que hoje o mercado de trabalho é extremamente flexível e que procura pessoas capazes de fazerem acontecer! As funções estão em permanente mutação. As empresas estão em permanente evolução. O que hoje é verdade, amanhã pode ser «mentira»... e você tem que estar preparado (e com vontade) de se adaptar permanentemente, promovendo resultados!



São Pedro encontrava-se, como habitualmente, junto à porta do Céu aguardando novas entradas, quando surgiram dois irmãos que tinham morrido no mesmo dia!

Um era padre e o outro taxista!

O padre, mais próximo de São Pedro, adiantou-se para receber a sua túnica (vestuário oficial do Céu).

São Pedro acolhe-o e entrega-lhe uma túnica de algodão.

O padre agradece e fica a aguardar pelo irmão taxista.

São Pedro acolhe o taxista e entrega-lhe uma túnica de seda natural!

O padre, não sendo invejoso mas tendo ficado surpreendido com a discriminação na qualidade do vestuário, questionou São Pedro:

– Porque me deste uma túnica de inferior qualidade quando dediquei toda a minha vida a rezar?

Responde São Pedro:

– Meu caro, aqui no Céu o que conta são os resultados. Quando celebravas missas os fiéis adormeciam! Já o teu irmão, quando transportava clientes, conduzia tão mal que fazia com que todos rezassem!

Exercício prático:

1. Pegue numa folha A4 e numa esferográfica.
2. Faça uma linha de alto a baixo no meio da folha, de forma a ficarem duas colunas simétricas. Nada de pressas ou stress! Concentre-se em si próprio e nas suas competências actuais.
3. No lado esquerdo da folha coloque o sinal + . Agora comece a escrever nessa coluna tudo aquilo em que é competente.

Tudo vale! Se, por exemplo, for bom a contar anedotas, coloque isso. Não se autolimite.

Já acabou? Boa!

4. Agora escreva na coluna do lado direito o seguinte: PARA QUÊ?

5. Volte à coluna do lado esquerdo e, lendo o que escreveu sobre as suas competências, coloque do lado direito a descrição do PARA QUÊ essa competência pode servir. Força! Imaginação! Já está? Excelente!

Viu? Afinal possui imensas competências e sabe para que lhe servem! Agora coloque-as ao serviço do mercado, da sua empresa ou da sua comunidade e desenvolva-as em contínuo. Verá que entretanto desenvolverá outras! Repita esta receita as vezes que for necessário. Quando a folha A4 se revelar pequena demais para a tarefa, mude para uma folha A3.

É isso que as empresas e o país precisam! Gente capaz de ser competente com «banda larga», capaz de partilhar e de integrar essa competência num projecto colectivo e usufruir dos resultados da sua *performance*.

Tal como São Pedro decidiu atribuir no Céu as melhores túnicas aos que melhores resultados apresentavam, também na Terra serão os mais capazes de produzirem resultados aqueles que usufruirão das suas *benesses*. A «crise» actual provou que o trabalho, a determinação e a inovação são as melhores formas de prosperar.

Imagine uma nova história para sua vida e acredite nela.

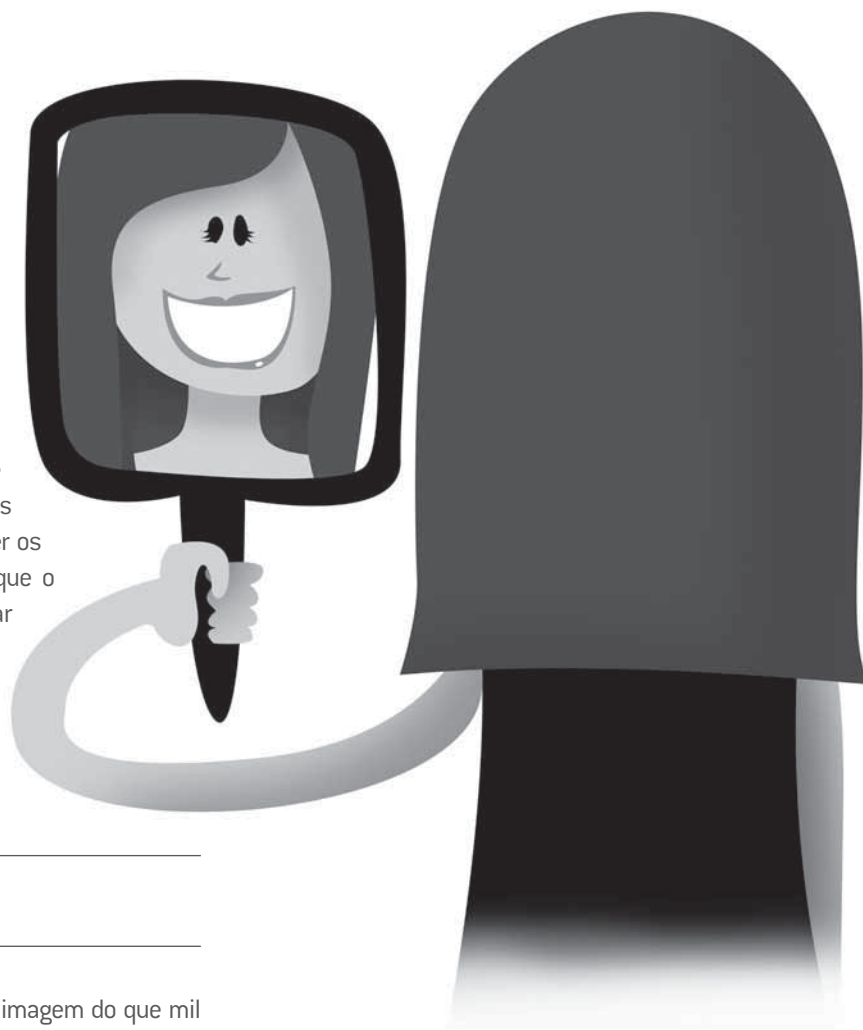
A primeira coisa que um sonho precisa para ser realizado é de alguém que acredita que ele pode ser realizado.

Depois, mexa-se!

DICA 4: CRIE A SUA PRÓPRIA «MARCA»

Agora que já identificou aquilo que o diferencia, prepare uma breve apresentação de 30 segundos para poder utilizar quando conhecer novas pessoas (nem que seja num elevador!). Caso esteja a trabalhar, prepare outra para utilizar quando tiver que se apresentar no seu contexto profissional a novos colegas, novas chefias ou novas equipas que lhe forem confiadas. Conceba

estas apresentações do ponto de vista de quem vai «utilizar o seu produto (você) ou os seus serviços». Diferencie-se na apresentação que fizer de si próprio. Acrescente algo que o torna único e inesquecível. Antes de uma reunião, tente saber quem vão ser os seus interlocutores. Pense bem naquilo que o seu cartão de visita transmite. Para facilitar o *follow-up* dos seus contactos, aproveite e tome notas no verso dos cartões de visita que receber.



DICA 5: CUIDE DA SUA IMAGEM

Nunca se esqueça de que mais vale uma imagem do que mil palavras. Isto significa que, por melhor que seja o nosso conteúdo, não podemos descuidar a nossa «embalagem».

Não se deixe arrastar ou trair pela moda! Escolha estrategicamente a sua indumentária, adequando-a à sua agenda, idade, tipo físico, contexto e intenções. Em caso de dúvida, opte por uma solução discreta. Dessa forma terá menos hipóteses de despertar no seu interlocutor avaliações preconceituosas ou estereotipadas.

Quem está vestido discretamente, se for necessário pode sempre compensar com uma atitude ou interacção mais irreverente! Já o contrário não é tão facilmente verdade...

Nas interações profissionais é importante que a apresentação não crie ruído na comunicação e não prejudique os seus objectivos ou o seu sucesso profissional!

Acima de tudo, assegure-se de que tem sempre um ar limpo e cuidado! O cabelo, os dentes e as mãos são aspectos críticos a ter em atenção.

Senhoras: se tiverem dúvidas sobre se uma saia é demasiado curta ou demasiado justa, é porque provavelmente é.

Homens: por favor deixem a gravata do Mickey em casa!

Pratique o aperto de mão. Muitas pessoas não cuidam deste simples pormenor que tanta importância tem para se conseguir causar uma primeira boa impressão. Um aperto de mão deve ser convicto e firme, não uma «mão morta» ou um «quebra ossos». Olhe o seu interlocutor nos olhos, sorria, escute-o e pronuncie o seu nome de forma perceptível. Dê atenção e invista nas pequenas cortesias, como os agradecimentos ou a valorização do tempo dos outros. Não se esqueça de retribuir, de fazer um telefonema ou enviar um *e-mail* a agradecer, ou uma pequena nota a quem o ajuda. Fale e redija sempre pela positiva.

«Ouça» o que disse e reflecta sobre o que escrever de forma a confirmar que está dito, ou escrito, pela positiva...

DICA 6: IDENTIFIQUE O QUE O MERCADO PRECISA E ESTEJA ATENTO À EVOLUÇÃO CONTÍNUA DAS TENDÊNCIAS

Invista no conhecimento do mercado de trabalho que gostaria de integrar ou em que está inserido. Quais são as empresas que poderiam ter interesse pelo seu trabalho tendo em conta as suas habilidades e talentos?

Um amigo pergunta a outro:

- Você nunca tira férias, pois não?
- De maneira nenhuma! Eu não me posso me afastar da empresa!
- Mas por quê? A empresa não pode passar sem si?
- Pode! Mas é isso que eu não quero que eles descubram!

O conhecimento do mercado de trabalho é fundamental. Relacione todas as empresas em que trabalhou e tente imaginar as principais carências dessas empresas que não estão a ser satisfeitas ou as áreas dentro dessas organizações que estão a ser negligenciadas.

Uma boa ideia é interagir com as empresas na qualidade de cliente e identificar aspectos que poderiam evoluir. Provavelmente há dentro dessas empresas um trabalho relevante que não está a ser desenvolvido da maneira adequada. Relacione e coloque tudo no papel, estas informações são importantes.

Encontre o trabalho que precisa de ser feito. Não esteja à espera que o trabalho venha ter consigo! Tome a iniciativa de dirigir candidaturas espontâneas às empresas referindo as carências que detectou e se propõe resolver.

Só tem duas opções: fazer o que gosta ou gostar do que há para fazer! **Qualquer uma delas o podem fazer feliz! Entregue-se...**

Muitas pessoas não aceitam algumas ocupações profissionais porque estão reféns do seu medo social. Isso leva-as a

passarem ao lado de boas oportunidades profissionais apenas porque não têm coragem para aceitar certas actividades argumentando que «pode parecer mal», ou «sou bom de mais para fazer esse trabalho», ou «que iriam dizer se me vissem ali?», ou «já não tenho idade para aquilo...», etc.

Encare cada oportunidade com serenidade e como um degrau que lhe dará um novo balanço para ir subindo na sua caminhada.

Quem está atento e disponível encontra oportunidades em todo o lado!

Quem é que vai escolher ser: o pessimista que vê uma ameaça em cada oportunidade ou o optimista que vê uma oportunidade em cada calamidade?

DICA 7: INVISTA NO NETWORKING

Relacione-se! Quanto mais pessoas conhecer, melhor.

Lembre-se que «não há pessoas que não tenham importância».

Esteja atento e aproveite todas as ocasiões para interagir. As interacções pessoais dar-lhe-ão não só a possibilidade de conhecer melhor o que o rodeia, como também de obter *feedback* sobre si próprio ou o seu negócio ou actividade. A maioria das actividades proporciona inúmeras ocasiões de interacção. Simplesmente, muitas pessoas não estão sensibilizadas para as aproveitar.

Sabia que cada um de nós é modelado pelo estilo das dez pessoas com quem mais se relaciona? Isso significa que o desenvolvimento pessoal é tanto maior quanto mais abrangente e enriquecedor for o leque de pessoas com quem nos relacionarmos. O maior inimigo de quem está desempregado é ficar em casa.

Utilize as redes sociais (Facebook, Twitter, LinkedIn...), consciente de que podem ser um grande aliado seu ou uma grande ameaça. Tudo dependerá da forma como nelas se comportar. Tenha em atenção que, antes do mais, as pessoas que geram confiança transmitem uma imagem e mensagens coerentes, independentemente do contexto em que se encontram. Não se distraia!



A Universidade da Vida está lá, todos os dias, à sua disposição. Todos a frequentam, mas poucos aproveitam os seus ensinamentos!

Mantenha-se atento não só à sua evolução, mas também à evolução dos outros e felicite-os por isso.

DICA 8: INVISTA NO SEU TEMPO

Quem está desempregado tem um recurso precioso: TEMPO! Aproveite o tempo para conhecer mais pessoas do que nunca. Inscreva-se em associações profissionais, colabore em acções de voluntariado, participe em todos os eventos que puder. Se estiver a trabalhar, faça o mesmo! Não perca uma oportunidade para conhecer novas pessoas e dar a conhecer a sua marca: você próprio!

Lembre-se de que o tempo é o único recurso verdadeiramente democrático na Humanidade. Todos acordamos com o mesmo número de minutos para viver em cada dia. Ninguém o pode comprar, alugar, emprestar ou trespassar. Encare o presente como uma verdadeira prenda ou dádiva. Não desperdice qualquer oportunidade para aprender.

DICA 9: PROMOVA-SE A SI PRÓPRIO

Promover um produto não é apenas falar aos outros sobre as características desse mesmo produto. Promover um produto é evidenciar aos outros os benefícios que esse produto lhes poderá proporcionar!

No contexto profissional ninguém está interessado em saber apenas se você é «assim» ou é «assado»... Os seus interlocutores profissionais estão interessados em saber como é que você pode ser valor acrescentado para a empresa ou projecto de que são responsáveis.

Volte ao exercício que lhe propus atrás, de identificação daquilo em que é bom, e determine também o valor acrescentado que cada uma dessas dimensões pode proporcionar às entidades ou interlocutores com quem gostaria de trabalhar ou já trabalha.

Isto também é válido para quem decidir passar a trabalhar por conta própria!



Se esse é o seu caso, não tenha medo de falar dos projectos em que está envolvido ou que gostaria de levar a cabo a quem o possa ajudar. Escreva ou fale sobre a sua área de especialidade ou sobre técnicas que domina e que podem ser úteis aos outros. Por exemplo, se está na área das vendas escreva sobre isso ou conte experiências que viveu e com as quais aprendeu. Aproveite todas as oportunidades para se diferenciar, validando-se como especialista nalgum domínio ou actividade profissional, lúdica, cultural, etc.

Lembre-se: há muitas pessoas a sonharem com realizações importantes. Há quem chegue lá e realize.

DICA 10: COMUNIQUE COM EFICÁCIA

Um dos pressupostos mais importantes do **marketing pessoal** é a capacidade de interagir e de influenciar positivamente através da **comunicação interpessoal**.

A comunicação envolve muito mais do que apenas palavras. Na verdade, as palavras representam apenas uma pequena

parte da nossa forma de expressão. Estudos demonstram que 55% do impacto é determinado pela linguagem corporal, postura, gestos e contacto visual, 38% é determinado pelo tom de voz e apenas 7% tem a ver com o conteúdo da nossa apresentação.

Não é O que dizemos, mas COMO dizemos, que faz a diferença!

As palavras são o conteúdo da mensagem, mas a postura, gestos e tom de voz formam o contexto da comunicação. Devemos construir um contexto favorável para que a mensagem possa influenciar positivamente o interlocutor. Isso consegue-se com recurso à sensibilidade, à observação cuidadosa

- Conhece o mercado.
- Tem uma atitude positiva face a si próprio, aos outros e às oportunidades.
- É flexível e está disponível para ir ao encontro das expectativas do mercado.
- Cria e alimenta um bom *networking*.
- Promove-se de forma persistente.
- Está atento à forma como comunica, desenvolvendo continuamente a sua capacidade de influenciar positivamente os outros, não apenas através da sua situação pessoal e profissional mas, principalmente, pela forma como interage com elas.

do comportamento da outra pessoa e à utilização do *feedback* como forma de ajustarmos o nosso comportamento e de sintonizarmos com o comportamento verbal e não verbal do nosso interlocutor.

O objectivo é obter empatia com quem estivermos a comunicar.

Na comunicação interpessoal deverá ter em atenção os seguintes aspectos:

- Criar empatia com as pessoas, os seus sentimentos e pensamentos desde o primeiro momento da interacção.
- Observar o tom de voz e adequá-lo à maneira de ser da outra pessoa.
- Utilizar uma postura corporal amigável e coerente com a mensagem que quiser passar.
- Observar a reacção das pessoas à sua comunicação e modificar a maneira de agir sempre que não estiver a atingir o resultado pretendido.

CONCLUSÃO:

Quem trabalha bem o seu *marketing* pessoal:

- Conhece-se bem a si próprio.
- Desenvolve continuamente os seus conhecimentos e competências.
- Assume-se como marca.

O profissional que age como uma empresa, oferecendo um bom produto ao mercado e promovendo-o dessa forma, obterá óptimos resultados.



