



## MARKETING PESSOAL

"O Diferencial do Milênio."

Marketing Pessoal é a capacidade individual de atrair e manter relacionamentos pessoais e profissionais (entre a equipe, com clientes, com gerentes, diretores, etc.) de forma permanente, para que, através e por meio deles, se realizem ciclos de atendimento de necessidades mútuas, gerando satisfação a todos.

Marketing Pessoal, especificamente, trata de melhorar sua imagem, desenvolvendo importantes habilidades de percepção, convívio social e profissional, liderança e carisma.

**Trabalhar o marketing pessoal é adquirir um diferencial considerável em relação à concorrência.**

### Objetivos

Capacitar os participantes a se conscientizarem da importância de aspectos como: auto-estima, autoconhecimento, empreendedorismo, comunicação e saber como se expor, entre outros fatores, que fazem a diferença em um mundo altamente instável e competitivo.

### Conteúdo Programático

#### 1. O que é o produto Você?

- O que são Relações Humanas.
- O Conceito de Marketing e Marketing Pessoal
- Ciclo de vida de um Produto Pessoa
- O Cenário de Produtos x Serviços
- O Mercado de Trabalho e as Forças de Influência
- Como está o seu produto e a sua embalagem
- Gostar do que faz: a solução para o ponto de partida

#### 2. Saber se Vender

- identificação de Ambientes
- Como você se vê?
- Quando você fala com alguém, o que demonstra?
- A arte essencial de conhecer o Produto e o Mercado
- Reforçando as Competências e Habilidades
- Aspectos mais valorizados pelos Clientes
- Empreender e ser dono de seu negócio e de sua profissão

#### 3. O Conteúdo de sua Embalagem

- Os Valores Humanos
- O Pensamento e sua consequência
- Auto-estima, Autoconhecimento e auto-imagem
- Auto-estima e o mercado de trabalho
- Criatividade x Zona de Conforto
- Mudança de Paradigmas

#### 4. Ética nas relações

- Os Passos Fundamentais
- Ser, Ter, Fazer e Estar
- Rede de Relacionamentos
- Comunicação: linguagem e postura que diferenciam
- O Quociente Emocional

---

Insight Players Treinamento e Desenvolvimento Empresarial do Brasil Ltda.

Site: [www.insightplayers.com](http://www.insightplayers.com)

e-mail: [insightplayers@amcham.com.br](mailto:insightplayers@amcham.com.br)

fone: 55 11 5841 3225

# INSIGHT PLAYERS

Caminhos da Visibilidade  
Eliminar os entraves para o Desenvolvimento do Marketing Pessoal  
Elaboração de currículo e postura nas entrevistas

## **METODOLOGIA**

O programa será desenvolvido com aplicações práticas, através de exercícios a cada ponto abordado, para que o participante possa de imediato identificar sua evolução no entendimento da matéria.

## **Espaço**

Treinamento *in company* ou outro recinto adequado para até 20 participantes, com espaço reservado para dinâmicas de grupo, *data show* e *flipchart* com pincéis atômicos; recomenda-se um *coffee break* pela manhã e outro à tarde.

## **COORDENAÇÃO**

As características do programa e a metodologia empregada requerem a presença de 1 (um) palestrante responsável pelo programa e 1 (um) assistente.

## **Material do Curso**

- workbook
- Certificado

---

Insight Players Treinamento e Desenvolvimento Empresarial do Brasil Ltda.

Site: [www.insightplayers.com](http://www.insightplayers.com) e-mail: [insightplayers@amcham.com.br](mailto:insightplayers@amcham.com.br) fone: 55 11 5841 3225

