



**Marketing Pessoal**

# Marketing Pessoal

## Sobre o curso

O curso trabalha os principais conceitos associados ao Marketing Pessoal para aquelas pessoas que sintam necessidade de se desenvolverem em vários aspectos que possam aprimorar seu auto-conhecimento e consigam se destacar no meio em que vivem ou que pretendem ingressar.

## O que aprender com este curso?

O aluno vai aprender as principais técnicas utilizadas para aprimorar seu desenvolvimento pessoal e profissional e conseguir atingir com mais facilidade seus objetivos. Desde aprender a identificar sua missão e seus valores, passando por saber como se destacar e se posicionar nas suas escolhas e até mesmo como valorizar sua imagem.

## Cronograma

**AULA 01** Marketing Pessoal - Valores e Auto-Conhecimento

**AULA 02** Networking, Branding e Qualificação Profissional



Marketing Pessoal



**Quantidade de Aulas**  
2 aulas



**Carga horária**  
3 horas



**Programas Utilizados**  
Nenhum

# Sumário

## **1. MARKETING PESSOAL - VALORES E AUTO- CONHECIMENTO**

1.1. Exercícios Passo a Passo

1.2. Exercícios de Fixação

## **2. NETWORKING, BRANDING E QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL**

2.1. *A importância da Qualificação Profissional é cada vez mais evidente, tanto para quem emprega como para os colaboradores*

*que integram uma determinada organização.*

2.2. *Formação significa mais produtividade*

2.3. *Formação significa mais conhecimento*

2.4. *Informação mais atualizada*

2.5. *Diferenciação no mercado*

2.6. *Maior probabilidade de inserção profissional*

2.7. Exercícios Passo a Passo

2.8. Exercícios de Fixação



# Marketing Pessoal

## Marketing Pessoal - Valores e Auto-Conhecimento

# Aula 1

## 1. MARKETING PESSOAL - VALORES E AUTO-CONHECIMENTO

O mercado de trabalho é cada vez mais competitivo e não basta ter apenas habilidades técnicas para poder se destacar profissionalmente. Com isso em mente, se você quiser avançar, é hora de melhorar seu marketing pessoal.

### MAS O QUE É MARKETING PESSOAL?



O marketing pessoal é composto por um conjunto de estratégias que visam aprimorar suas características profissionais e pessoais.

Não se trata de criar um perfil falso, mas de destacar os aspectos mais relevantes sobre você e o trabalho que você está desenvolvendo. Com as estratégias certas de promoção pessoal, você poderá se destacar, não importa o seu campo de trabalho.

O marketing pessoal é uma estratégia que serve para fortalecer a imagem e a reputação de um profissional no mercado de trabalho. Quando aplicado corretamente, ajuda a gerar autoridade, transformando esses profissionais em referência em seu nicho.

Não adianta ser um excelente, competente, pontual e eficiente profissional se ninguém sabe disso. É necessário que seus colegas, gerentes, fornecedores, clientes e outras empresas conheçam e

valorizem suas capacidades também. E é aí que entra o marketing pessoal!

Através de diversas técnicas, como produção de conteúdo, participação em eventos e desenvolvimento de um bom networking, você pode criar uma imagem diferenciada e influente no mundo corporativo.

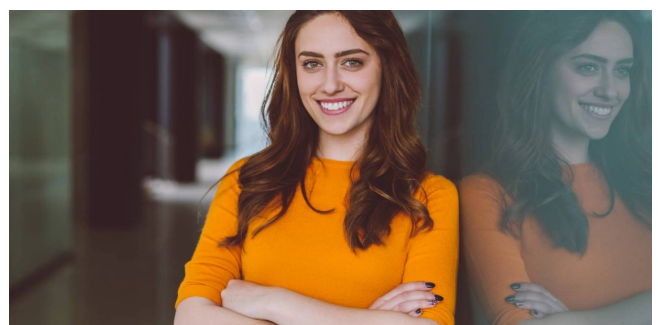
E ao contrário do que o senso comum pode dizer, essa estratégia não se limita apenas aos freelancers ou àqueles que procuram emprego. Qualquer profissional, mesmo aquele que já está empregado, pode se beneficiar do marketing pessoal.

Mas não estamos falando de ego ou vaidade pessoal. O marketing pessoal trabalha com características reais, a fim de destacar positivamente os valores e potenciais das pessoas.

O mercado de trabalho está repleto de grandes players em todos os segmentos e, para se destacar, é preciso mostrar por que você se destaca entre seus concorrentes.

Com o marketing pessoal, cada profissional é capaz de desenvolver sua própria imagem pública, tornando-a cada vez mais atraente para futuros empregadores.

E para os empreendedores, o investimento em promoção pessoal deve estar ainda mais presente. Como diz o ditado: "você nunca tem uma segunda chance de causar uma boa primeira impressão!"



Quanto mais você trabalha em sua imagem, maiores são as chances de seu negócio ser notado não só pelo mercado, mas também por quem mais importa, seus potenciais clientes.

Conseguir uma promoção ou seu emprego dos sonhos é mais fácil quando você pode atrair mais atenção para o seu trabalho. Se ninguém sabe o que você faz e que resultados você alcançou, é improvável que você seja valorizado por seus esforços.

Com uma estratégia de marketing pessoal, você pode destacar mais facilmente o que você faz e consegue, seja através de um blog pessoal, mídias sociais ou um portfólio.

## VALORES

Quando você chama mais atenção em seu nicho de mercado e é capaz de demonstrar suas habilidades, você ganha mais autoridade e confiança de colegas, empresas e clientes.

O marketing pessoal permite que você mostre suas habilidades e fortaleça seu relacionamento com seu consumidor. Dessa forma, eles se sentirão confiantes em contratar seus serviços.

Primeiramente: é importante ressaltar que o marketing pessoal não é uma única ação, mas está muito mais relacionado a um conjunto de hábitos seguidos pelo profissional.

É por isso que o trabalho deve ser contínuo, com integridade e coerência, transmitindo confiabilidade ao mercado.

Profissionais de sucesso sabem muito bem a importância de mostrar uma imagem bem construída para que possam ser lembrados e respeitados como figuras de autoridade em seu campo de trabalho.



Claro que existem algumas dicas que podem ajudá-lo a melhorar a maneira como você se promove, e é sobre isso que vamos falar. Aqui estão as melhores estratégias que você pode começar a aplicar agora:

### 1. Tenha um objetivo claro

Se você leu alguma coisa sobre marketing, você sabe que antes de colocar uma estratégia em prática você precisa definir claramente os objetivos que você espera alcançar.

O mesmo se aplica ao marketing pessoal. Sem saber para onde você está indo, é praticamente impossível planejar o caminho que você seguirá.

Então, estabeleça metas claras e alcançáveis para sua marca pessoal. Pode ser expandir sua rede de contatos profissionais, conseguir uma promoção ou um emprego com sua empresa dos sonhos.

A partir disso, você pode desenhar um plano com as ações que precisam ser tomadas para atingir esse objetivo.

### 2. Defina seu público-alvo

Com o objetivo definido, o próximo passo é saber para quem direcionar todas as suas ações de marketing pessoal. É para profissionais da sua área? Ou para fornecedores e outras empresas?

Dependendo do público-alvo da sua mensagem, a forma como você comunica as coisas pode mudar. Destacar suas habilidades profissionais requer diferentes esforços quando você conversa com clientes e gerentes, por exemplo.

Depois de definir seu público, pesquise um pouco mais sobre eles, os canais que mais usam, como se comportam, o que compartilham, quem seguem, etc. Assim, você se sentirá confiante ao se aproximar dessas pessoas.



## AUTO-CONHECIMENTO

'Conheça a si mesmo': é uma das mais antigas recomendações filosóficas e é especialmente verdadeira para as carreiras. O autoconhecimento vai ajudá-lo a aprender quais coisas se encaixam em você e quais não.

Porque como você vai encontrar o emprego perfeito, se você não sabe o que está procurando?

O autoconhecimento requer uma compreensão do passado e do eu atual. O conhecimento sobre nossos sonhos e motivações não surge espontaneamente: infelizmente não nascemos "conhecendo a nós mesmos", com base no qual seria bastante fácil tomar decisões.

Outro equívoco é que o autoconhecimento e a autoconsciência são bprodutos naturais da experiência de vida. Muita experiência pode ser útil, mas não necessariamente lhe dá uma visão clara sobre o que você quer fazer na vida.

Em outras palavras, se você procura se conhecer melhor, você terá que fazer algo por isso e fazer um esforço consciente. Isso pode levar muito tempo, mas vale a pena investir, pois é a base sobre a qual se pode construir um futuro.

Por que eu deveria me importar? Muitas, muitas horas em nossas vidas são horas que passamos trabalhando nos trabalhos que temos. Então, é claro

que nos preocupamos com nossa carreira, gostaríamos de desfrutar do trabalho que fazemos.

Mas a maioria das pessoas provavelmente confirmará que encontrar um emprego que se encaixe não é fácil.

Por exemplo: talvez você já saiba em que campo gostaria de trabalhar e em que tópicos lhe interessam. Mas, na maioria dos casos, essa informação não seria suficiente para encontrar um trabalho que se encaixasse em você.

Aspectos importantes a serem considerados ao procurar um emprego podem ser, por exemplo: se você gosta ou não de trabalhar em equipe, qual papel caberia dentro da equipe, que tipo de ambiente de trabalho você gosta e quais qualidades você tem.

Essas coisas vão ajudá-lo a decidir se um trabalho se encaixa ou não em você como pessoa.

Seu autoconhecimento deve ser (e muitas vezes automaticamente será) sua principal orientação ao tomar decisões como essas.



Ter uma grande compreensão de seus próprios objetivos, motivações, pontos fortes e fracos permitirá que você faça escolhas que realmente se encaixam em você. Isso fará de você uma pessoa muito mais feliz no final.

E não se esqueça que decisões em sua vida pessoal, fora do seu trabalho, também influenciam você e ajudam a desenvolvê-lo.

Outra vantagem de ter uma grande compreensão de si mesmo é que ela pode diferenciar você de outros candidatos ao se candidatar a um emprego.

O funcionário mais qualificado é alguém que sabe exatamente quais são suas capacidades e é alguém em quem as pessoas podem confiar.

Mas, como? Pergunte a si mesmo POR QUE... Pense nas coisas que você gosta: por que você gosta delas? De onde vem seu interesse, quando começou, por que você gosta tanto? Relaciona-se com seus traços de caráter?

Tente pensar sobre essas coisas e escrevê-las. Isso vai ajudá-lo a visualizá-los, e também força você a traduzir seus sentimentos e pensamentos em linguagem clara e compreensível. Faça uma lista com coisas que você gostou no passado ou você gosta de fazer agora.

#### EXERCÍCIO COMPLEMENTAR DA AULA

Como foi comentado no final de nossa primeira aula, dedique um tempo para refletir e pensar com calma nas 40 indagações sugeridas à seguir. De preferência anote em um caderno, agenda, arquivo de Word, onde achar melhor. E lembre-se, este exercício é exclusivamente para sua reflexão. Não há a necessidade de mostrá-lo para ninguém.

1. Quando eu era criança, as coisas que eu mais pensava eram...

2. Sempre desejei muitas coisas, mas o que mais desejei foi...

3. Se eu de alguma forma adquirisse uma grande quantia de dinheiro, algo em torno de R\$ 30.000,00 e eu tivesse que gastar apenas em mim mesmo, eu iria gastá-lo em...

4. Um grande problema na minha vida que eu preciso trabalhar é...

5. Eu quero fazer muitas coisas na minha vida, mas este ano eu quero...

6. Quando olho para minha vida, posso ser o mais orgulhoso de mim mesmo em...

7. Se eu pudesse falar com alguém neste momento, eu falaria com... (vivo ou falecido).

8. Ao falar com aquela pessoa eu perguntaria ou diria à eles...

9. Recentemente tive uma situação muito ruim que acabou bem, o bem que saiu dessa situação é...

10. Eu sempre quis aprender...

11. Eu tenho muitas habilidades, mas o que eu realmente quero adquirir é a habilidade de...

12. Eu cresci no último ano por...

13. Se meu eu de 10 anos pudesse ver minha vida agora, meu eu de 10 anos reagiria como...

14. Um objetivo que quero alcançar na minha vida é...

15. Se eu pudesse dar um conselho a mim mesmo mais jovem, o conselho seria...

16. Se eu tiver um livro que eu queira ler seria...

17. Meu livro favorito que eu sempre leio uma e outra vez é...

18. A única coisa que me arrependerei se nunca fizer é...

19. Algo que nunca me arrependerei é... Porque...

20. As três pessoas que mais admiram são...

21. As qualidades que admiro nessas três pessoas são...

22. As qualidades que quero construir em mim são...

23. A única pessoa em quem mais confio é... Eu confio nela porque...

24. A pessoa que eu poderia dizer qualquer coisa seria... Eu poderia dizer-lhes qualquer coisa porque...

25. Se eu tivesse uma máquina do tempo eu iria para o ano... Porque...

26. A única coisa de que tenho mais medo é...

27. Um medo que eu não quero que outras pessoas descubram que eu tenho é...

- 28. Algo que tenho medo de dizer à alguém é...
- 29. O que eu sou grato é...
- 30. A pessoa por quem mais agradeço é... Porque...
- 31. Espero que as pessoas pensem que eu sou...
- 32. Espero que as pessoas tenham a primeira impressão de mim...
- 33. Algo que eu posso facilmente fazer hoje, que eu quero fazer é...
- 34. Algo que eu deveria fazer hoje, que eu não quero fazer é...
- 35. Alguns dos meus pontos fortes são...
- 36. Se as pessoas me admirassem, seria por causa de...
- 37. Estou preocupado com...
- 38. Eu me sinto mais seguro...
- 39. Se eu não tivesse medo de... Eu conseguiria...
- 40. Em 5 anos eu quero ser...

### 1.1. Exercícios Passo a Passo

- 1. O que é Marketing?  


---

---

---
- 2. Qual a importância de se buscar o Marketing Pessoal?  


---

---

---

3. O que é Missão?

---

---

---

4. O que é Visão?

---

---

---

5. O que são Valores?

---

---

---

### 1.2. Exercícios de Fixação

1. Quem disse: "Conhecer a si mesmo é o começo de toda a sabedoria"?

---

---

---

2. Qual é o oposto de autoconhecimento?

---

---

---

3. Diga um dos benefícios do autoconhecimento

---

---

---

4. Por que a AUTO-OBSERVAÇÃO é importante?

---

---

---



## 2. NETWORKING, BRANDING E QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

### Networking

A importância do networking não deve ser descartada quando você está no meio de uma busca de emprego. O networking deve se tornar parte de seus esforços diários de trabalho e carreira. Sua rede deve estar no lugar para quando você precisar, tanto para a busca de emprego e para subir a escada de carreira. Como nunca se sabe quando pode precisar, faz sentido ter uma Networking ativa.



#### O Propósito do Networking

O networking envolve o uso de contatos pessoais, profissionais, acadêmicos ou familiares para ajudar na busca de emprego, alcançar objetivos de carreira, aprender mais sobre sua área ou outro campo em que você gostaria de trabalhar. Networking pode ser uma boa maneira de ouvir sobre oportunidades de trabalho ou entrar em uma empresa com a qual você gostaria de trabalhar.

#### Por que gastar tempo em networking?

Networking pode ajudá-lo a ser contratado e crescer sua carreira.

#### Relatórios do LinkedIn

- 80% dos profissionais consideram o networking profissional importante para o sucesso na

carreira.

- 35% dos profissionais entrevistados dizem que uma conversa casual no LinkedIn Messaging levou a uma nova oportunidade.
- 61% dos profissionais concordam que a interação online regular com sua rede profissional pode levar o caminho para possíveis oportunidades de trabalho.

#### Com quem fazer networking?



- Colegas de trabalho passados ou atuais, colegas, gerentes, supervisores ou funcionários
- Clientes (passados ou presentes)
- Sócios
- Ex-alunos de sua graduação ou pós-graduação
- Conhecidos que você conhece de sua vida pessoal
- Conhecidos que você conhece através de seu cônjuge ou sua família
- Pessoas da sua igreja, academia, estúdio de yoga ou organização comunitária
- Professores (passados ou presentes)
- Qualquer um que você encontrar e ter uma conversa produtiva e profissional sobre sua carreira

#### Dicas de networking

1. Inclua as pessoas certas. Sua rede deve incluir qualquer um que possa ajudá-lo com uma busca de emprego ou mudança de carreira. Ele pode incluir colegas de trabalho passados e atuais, chefes, amigos com interesses semelhantes, colegas de associações empresariais, ex-alunos de sua universidade ou conhecidos que você conheceu através de serviços de rede online. Sua rede também pode incluir família, vizinhos e qualquer um que possa ter uma conexão que ajudará.

2. Saiba o que sua rede pode fazer por você. Mais de 80% dos candidatos à emprego dizem que sua rede os ajudou a encontrar trabalho. Contatos em rede podem ajudar com mais do que leads de trabalho. Eles podem fornecer referências ou informações privilegiadas sobre empresas para as que você pode estar interessado em trabalhar. Eles podem fornecer informações sobre campos de carreira que você pode querer explorar ou como é o mercado de trabalho do outro lado do país. Sua rede pode lhe dar conselhos sobre onde procurar emprego ou revisar seu currículo

3. Mantenha contato e trabalhe sua rede. Não basta entrar em contato com aqueles que podem ajudar quando você acabou de ser demitido do seu trabalho ou decidir que quer procurar uma nova posição. Mantenha contato com sua rede regularmente, mesmo que seja apenas um breve e-mail para dizer olá e perguntar como eles estão indo. As pessoas estão mais dispostas a ajudar quando sabem quem você é.



4. Dê algo de volta para sua rede. Networking não deveria ser uma via de mão única. Se você se deparar com um artigo interessante ou uma lista de trabalho relevante, compartilhe-o com sua rede. O

objetivo de ter uma rede é ter recursos que podem ajudar, mas você deve retribuir sempre que puder.

5. Acompanhe sua rede. Acompanhe sua rede pessoal em algum lugar. Seja eletronicamente ou no papel, certifique-se de saber quem é quem, onde eles trabalham e como entrar em contato.

6. Rede on-line. Sites como LinkedIn, Facebook e uma variedade de outros sites de relacionamento podem ajudá-lo a entrar em contato com outros networkers empresas específicas, com afiliações universitárias ou em uma determinada área geográfica. Além disso, se você é um graduado da faculdade, seu instituto pode ter uma rede de ex-alunos que você pode acessar. Ao fazer networking com pessoas que você não conhece, certifique-se de saber o que quer. Você está procurando informações da empresa? Quer saber sobre oportunidades de trabalho? Seja específico no que você pede.



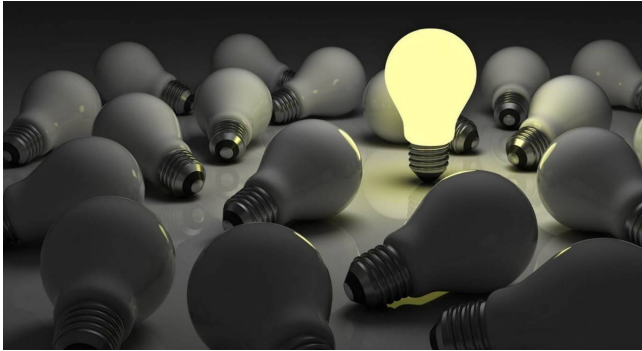
7. Participar de eventos de networking, networking em trabalhos presenciais. Se você pertence a uma associação profissional, participe de uma reunião. Você verá que muitos dos participantes têm os mesmos objetivos que você e ficarão felizes em trocar cartões de visita. Se sua faculdade realizar eventos de rede de ex-alunos (muitas escolas os mantêm em locais em todo o país) certifique-se de participar. Existem muitos tipos diferentes de eventos de networking que você pode participar, e há maneiras de construir sua rede sem nunca participar de um evento.

#### PERSONAL BRANDING

Quer você saiba ou não, você tem uma marca pessoal.

Quando você se pesquisa no Google, o que aparece? Esses resultados são a primeira impressão que as pessoas terão de você.

É uma boa impressão? As informações que você está compartilhando no LinkedIn, Facebook e outros sites de mídia social são consistentes?



Se você tem um encontro ou uma entrevista de emprego, as chances são de alguém ir ao Google para saber mais sobre quem você é.

A questão é, você quer permitir que sua reputação online assuma uma vida própria ou quer controlar a narrativa? Com a proliferação das mídias sociais e da globalização tornou-se essencial que todos abracem a marca pessoal.

O que é uma marca pessoal?

Jeff Bezos, o fundador da Amazon, é famoso por dizer: "Sua marca é o que as pessoas dizem sobre você quando você não está na sala."

O termo "branding" costumava ser reservado para empresas, mas com o advento de sites sociais, a marca pessoal tornou-se fundamental.



Uma marca pessoal é a combinação única de habilidades e experiências que fazem de você, quem você é. É como você se apresenta ao mundo.

QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

## 2.1. A importância da Qualificação Profissional é cada vez mais evidente, tanto para quem emprega como para os colaboradores que integram uma determinada organização.

Investir em formação profissional é considerado como veículo de excelência na valorização do capital humano. A aposta na formação profissional deixa de ser vista como atividade extra (profissional) e como uma perda de tempo e é, cada vez mais, encarada como um investimento com retorno.



Cada vez mais colaboradores de determinada Organização admitem, por um lado, que uma especialização em determinada área pode ser uma diferenciação na execução eficaz do seu trabalho e, por outro, que a formação profissional pode assumir um papel determinante no alavancar de futuras oportunidades de carreira.

Os benefícios da formação são cada vez mais necessários e valorizados para o Marketing Pessoal. Veja o porquê:

## 2.2. Formação significa mais produtividade

A mão-de-obra pouco qualificada põe em risco o investimento que as empresas fazem no capital humano. Assim, a formação profissional pode constituir-se uma resposta que permite resolver os baixos níveis de produção em resultado de conhecimentos e competências do capital humano insuficientes ou desajustadas.

## 2.3. Formação significa mais conhecimento

A formação profissional é essencial para muitos colaboradores que procuram uma forma de atualizar conhecimentos já adquiridos ou por via de formação prévia ou experiência profissional.

Com a formação profissional os colaboradores aprendem novos conhecimentos e habilitam-se para um contexto cada vez mais exigente no qual a inovação, a criatividade, a necessidade de mudança e a competitividade são uma constante. A formação profissional constituiu-se, assim, uma oportunidade dos colaboradores adquirirem competências conducentes à execução de um trabalho de excelência. Deve, por isso, ser encarada como uma oportunidade de evolução e não um encargo.



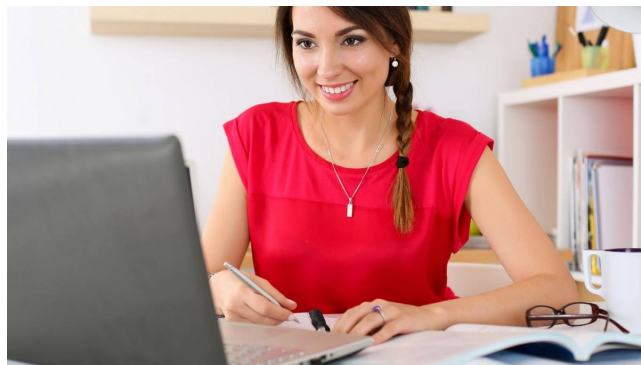
#### 2.4. Informação mais atualizada

Vivemos numa era em que a informação é partilhada e gerada a uma velocidade vertiginosa. As descobertas científicas feitas hoje vão, seguramente, influenciar as práticas de amanhã, e, em muitos casos, as tendências discutidas ontem, já estão desatualizadas hoje. No âmbito profissional, verifica-se que as técnicas de trabalho tomadas como certas e eficazes, tornam-se, rapidamente, obsoletas e substituíveis. Assim, a formação profissional é essencial para que as empresas e os colaboradores tenham acesso à informação mais atualizada e adaptada às necessidades de cada negócio.

#### 2.5. Diferenciação no mercado

Um colaborador qualificado tem mais hipóteses de melhorar do que um colaborador não-qualificado, especialmente tendo em conta a saturação do mercado. Se o indivíduo procura diferenciar-se dos seus colegas e obter melhores oportunidades de

emprego ou até mesmo uma promoção profissional e salarial, a formação profissional pode ajudá-lo a marcar a diferença.



#### 2.6. Maior probabilidade de inserção profissional

Para quem se encontra numa situação de desemprego e procura uma oportunidade de inserção profissional, investir na formação profissional é, de fato, uma medida ativa com efetivo potencial de retorno. Sabe-se que, não obstante a elevada taxa de desemprego que caracteriza o contexto brasileiro, são as pessoas com maiores qualificações aquelas que têm menor dificuldade de (re)inserção profissional.

Segue abaixo uma relação de HABILIDADES PESSOAIS, que também servem para auxiliar na sua Qualificação Pessoal.

##### Pensamento Crítico

Os empregadores querem candidatos que possam resolver problemas por conta própria usando o pensamento crítico e fazer decisões elaboradas usando análises pensativas. Pensadores críticos são úteis em todas as indústrias, desde saúde e engenharia até educação. Se você é um gerente de restaurante, um engenheiro ou um professor, você precisa ser capaz de entender problemas, pensar criticamente e elaborar soluções. Habilidades necessárias para o pensamento crítico, incluindo criatividade, resolução de problemas e curiosidade.

- Aptidão artística
- Criatividade
- Observação crítica
- Pensamento crítico
- Curiosidade
- Aptidão para o design
- Desejo de aprender

- Flexibilidade
- Inovação
- Pensamento Lógico
- Resolução de problemas
- Pesquisa
- Desenvoltura
- Pensando fora da caixa
- Tolerância à mudança e à incerteza
- Solucionando problemas
- Valorização da educação
- Vontade de aprender



### Resolução de problemas

Quão bem você resolve o problema? A resolução de problemas vai aparecer em praticamente todos os trabalhos. Os empregadores valorizam os fortes solucionadores de problemas à medida que tomam decisões de forma eficaz e rápida, mantendo em grande parte suas emoções à distância. Eles coletam o máximo de informações que podem e deixam a intuição, a lógica e o pensamento inovador impulsionam a melhor solução. Ser um grande colaborador e aberto às ideias e opiniões dos outros também é muito importante. Portanto, não deixe de destacar sua capacidade de trabalhar com os outros para encontrar a melhor solução.

- Precisão
- Assertivo
- Gestão de conflitos
- Tomada de decisão
- Diplomática
- Ética
- Humilde
- Influyente
- Perspicaz
- Intuitivo
- Ouvir

- Paciência
- Perceptivo
- Prático
- Realista
- Reflexivo
- Trabalho em equipe

### Flexível/Confiável

A confiabilidade e a flexibilidade trabalham em conjunto, pois os funcionários flexíveis são sempre confiáveis, e vice-versa. Os empregadores contratam candidatos que demonstrem confiabilidade e responsabilidade. Os funcionários flexíveis podem se adaptar às mudanças, assumir projetos fora de seu escopo e mudar seu cronograma, se necessário. Um funcionário flexível e confiável também está disposto a ajudar seus colegas com projetos, mesmo quando o assunto não é familiar.

- Responsável
- Adaptação
- Capaz
- Competência
- Dinâmico
- Disponibilidade
- Honestidade
- Leal
- Pontual
- Confiável
- Responsável
- Ensinável



### Habilidades Interpessoais

Habilidades interpessoais também conhecidas como habilidades de pessoas, são aquelas relacionadas à forma como você se comunica e interage com aqueles ao seu redor. Os empregadores querem funcionários compatíveis com seus

empregadores, seus colegas e clientes. É uma característica particularmente importante quando a colaboração é encorajada, e aqueles que a obtêm subirão a escada mais rapidamente do que seus homólogos.

Ser um bom ouvinte é a chave para ser um comunicador forte. Os empregadores querem funcionários que possam compartilhar suas próprias ideias e também ouvir empatia aos outros. Ouvir é uma habilidade muito importante no atendimento ao cliente, recursos humanos e em todos os cargos de liderança.

Exibir tais habilidades impressionará seu potencial empregador e poderá levar a oportunidades futuras de promoções e aumentos.

- Articular
- Atenção
- Colaborativo
- Consciência
- Atencioso
- Empatia
- Incentivar
- Inclusivo
- Liderança
- Capacidade de Escutar
- Gerenciamento
- Negociação
- Comunicação não verbal
- Persuasão
- Profissional
- Construção de relacionamento
- Respeitoso
- Senso de humor
- Sincero
- Sociável
- Narrativa
- Ensino
- Treinamento
- Compreensão
- Comunicação Verbal
- Construção de relacionamento
- Narrativa

Intrinsecamente Motivado

Os empregadores buscam funcionários positivos e apaixonados por seus empregos e motivados por forças internas. Esses indivíduos tendem a se

esforçar mais em seu trabalho e aprender com seus erros e fracassos. Esses indivíduos também tendem a desfrutar do processo muito mais do que aqueles motivados por dinheiro e glória, tornando esses candidatos mais agradáveis de trabalhar e confiáveis aos olhos dos empregadores.

- Ambição
- Alerta
- Amabilidade
- Confiança
- Dedicção
- Confiabilidade
- Determinação
- Energia
- Trabalhador
- Independente
- Otimismo
- Positivo
- Resiliência
- Forte ética de trabalho
- Produtivo
- Empreendedor
- Visionário
- Paixão



Mais habilidades pessoais

Abaixo estão habilidades pessoais adicionais para currículos, cartas de capa, pedidos de emprego e entrevistas. Assertividade

- Compassivo
- Comunicador eficaz
- Ética
- Funciona bem sob pressão
- Generosidade
- Boa atitude

- Alta Inteligência Emocional
- Honesto
- Independente
- Integridade
- Entrevistando
- Gestão do conhecimento
- Cumpre prazos
- Habilidades de Memória
- Motivar
- Desenvolvimento Pessoal
- Saída
- Gestão de desempenho
- Ética de trabalho positiva
- Melhoria de processos
- Espirituoso
- Orientado a resultados
- Autoconsciência
- Autosupervisão
- Gestão do estresse
- Jogador de equipe
- Gerenciamento de Tempo
- Tolerante
- Trainable
- Treinamento
- Solucionando problemas
- Disposto a aceitar feedback
- Vontade de aprender

## 2.7. Exercícios Passo a Passo

1. Qual a definição de Networking?

---



---



---

2. O que um Networking pode lhe proporcionar de útil?

---



---



---

3. Quais seriam pontos de partida para começar um Networking fora das redes sociais?

---



---



---

4. Quais as principais dicas para manter um bom Networking?

---



---



---

## 2.8. Exercícios de Fixação

1. Qual o conceito de Personal Branding?

---



---



---

2. Quais as diferenças entre Personal Branding e Marketing Pessoal?

---



---



---

3. Quais são os passos para trabalhar sua Marca Pessoal?

---



---



---

4. Defina a importância de promover sua Qualificação Pessoal

---



---



---