

# Marketing Pessoal e Gestão de Carreira

## Do autoconhecimento à autorrealização



Maia, 28 de março de 2013

No período clássico da Grécia Antiga, o filósofo ateniense Sócrates (469 a.C.-399 a.C.) fez a seguinte recomendação:

***Conhece-te a ti mesmo***



- ✓ Quem sou?
- ✓ Onde estou?
- ✓ Para onde vou?

No século XX, António Gedeão escreveu:

*O sonho comanda a vida*





Pergunte-se:

O que quero  
ser quando  
for grande?





# Paixão Missão Legado

No século XIX, Ralph Waldo Emerson aconselhou:

*Dá o máximo de ti, porque  
isso é tudo quanto há de ti.*



1. **Conhecimentos e habilidades**
2. **Atitude**
3. **Ética**
4. **Cortesia**
5. **Comunicação**
6. **Aparência visual**
7. **Marketing pessoal**



### Situação Actual

28/03/2013

CONHECIMENTOS-HABILIDADES

MARKETING PESSOAL

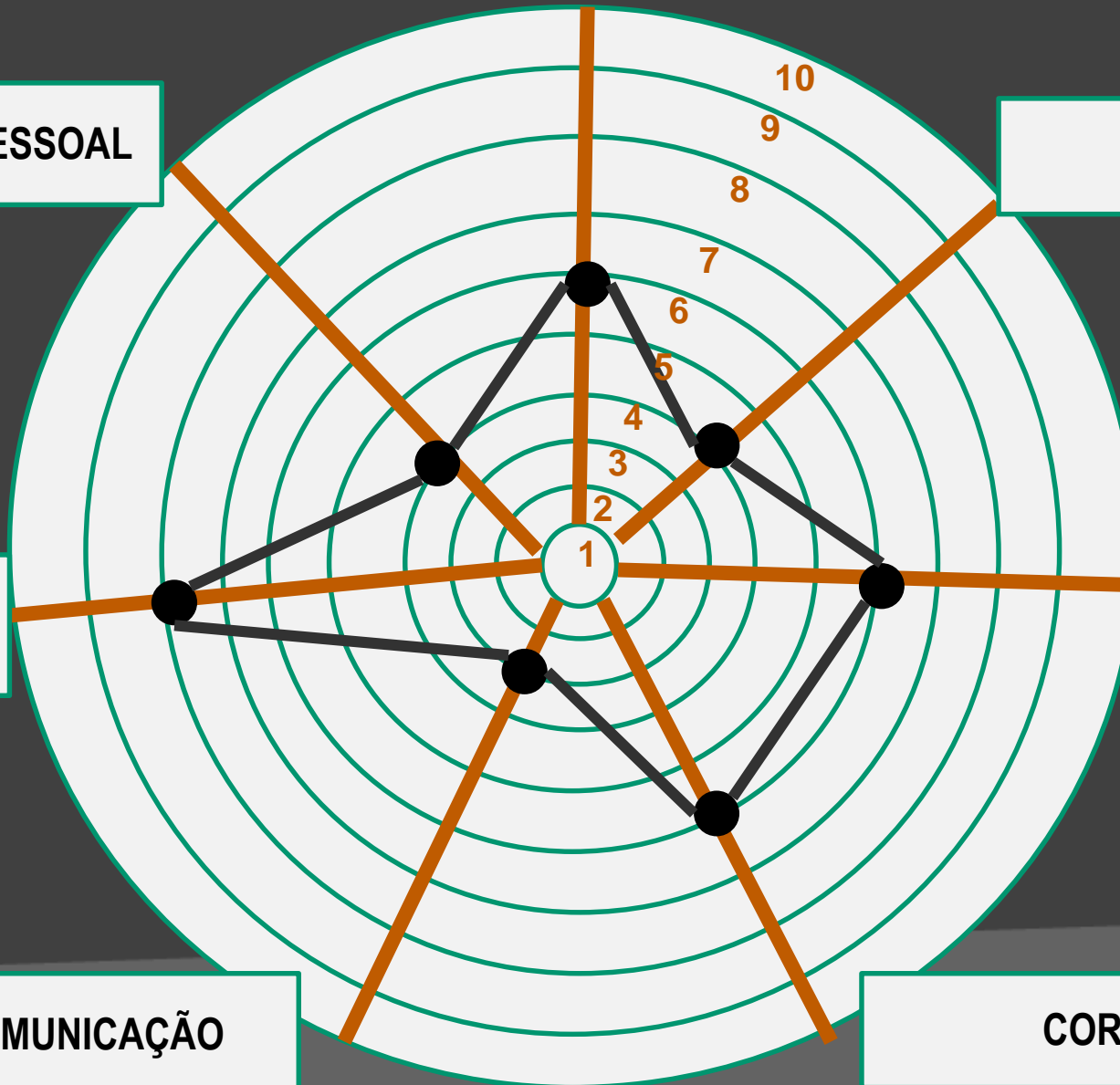
ATITUDE

ÉTICA

CORTESIA

COMUNICAÇÃO

APARÊNCIA



### Situação Desejada

CONHECIMENTOS-HABILIDADES

6 meses

MARKETING PESSOAL

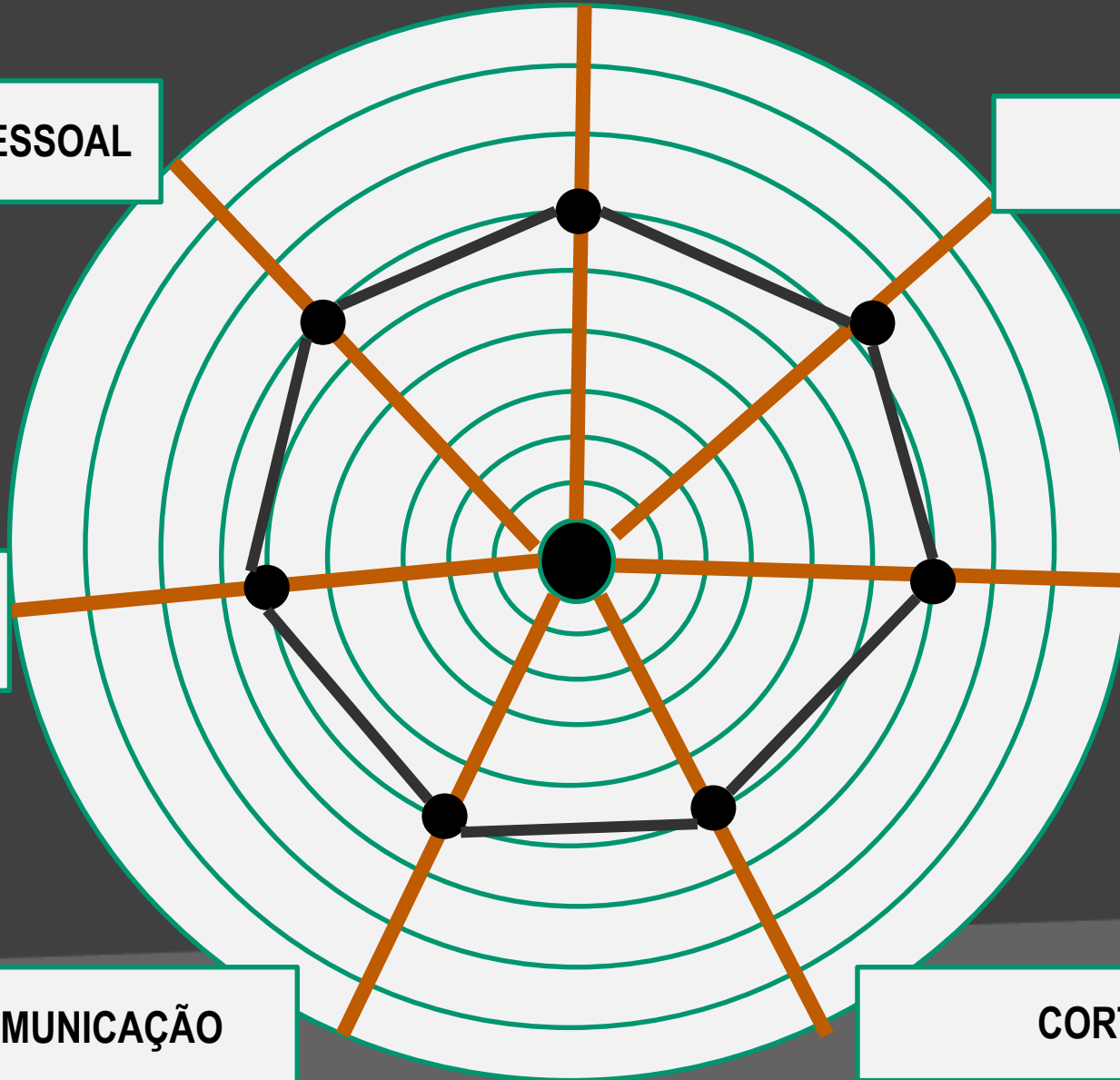
ATITUDE

ÉTICA

APARÊNCIA

CORTESIA

COMUNICAÇÃO



# O que está disposto/a a fazer?




# Autorrealização

- ✓ Meta
- ✓ Prazo
- ✓ Plano
- ✓ Ação







*A melhor forma  
de prever o futuro é  
criá-lo*

Peter Drucker





Obrigada e votos de  
muito **SUCESSO!!!**

[ana@ana-santiago.com](mailto:ana@ana-santiago.com)

[www.expresso.pt/vipp](http://www.expresso.pt/vipp)

### Artigos relacionados [www.expresso.pt/vipp](http://www.expresso.pt/vipp)

#### Blogue: Não basta ser... é preciso parecer! Saiba porquê

<http://aeiou.expresso.pt/blogue-nao-basta-ser-e-preciso-parecer-saiba-porque=f555798#ixzz1T8lZW05D>

#### Oito leis para construir uma marca pessoal de sucesso

<http://aeiou.expresso.pt/oito-leis-para-construir-uma-marca-pessoal-de-sucesso=f631203#ixzz1T8lwqylg>

#### Seis dicas para causar boa impressão

<http://aeiou.expresso.pt/gen.pl?p=stories&op=view&fokey=ex.stories/656129>

#### Bons empregos: Sorte, factor "C" ou mais do que isso?

<http://expresso.sapo.pt/bons-empregos-sorte-factor-c-ou-mais-do-que-isso=f566529#ixzz29k5D1fNs>

#### Plano de carreira em quatro passos. Comece já!

<http://aeiou.expresso.pt/vipp-valorizacao-da-imagem-pessoal-e-profissional=s25277#ixzz1dCwbdbia>

#### Conversa com especialistas: O que conta na hora de contratar? (I)

<http://aeiou.expresso.pt/vipp-valorizacao-da-imagem-pessoal-e-profissional=s25277#ixzz1dCxm60hL>

The screenshot shows a web browser window displaying the article 'Seis dicas para causar boa impressão' (Six tips to cause a good impression) on the Expresso website. The article is part of the 'VIPP (Valorização da Imagem Pessoal e Profissional)' series. The author is Ana Santiago. The article is dated 9:09 Sábado, 16 de Junho de 2011. It has 13 comments and 2703 views. The article text includes: 'Aprenda a tirar partido da linguagem corporal para se relacionar melhor com os outros e projetar uma imagem segura e profissional. Sebe que o corpo fala, por vezes até mais do que as palavras. De acordo com uma estimativa do psicólogo americano Albert Mehrabian, as palavras contam 7%, o tom de voz conta 35% e a linguagem corporal conta 58% numa comunicação face-a-face. Nestas situações, ficam aqui seis dicas que quando aplicadas com naturalidade podem beneficiar a impressão que causa nos outros. Adapte uma postura correcta. Mantenha o corpo direito, a cabeça e os ombros alinhados e evite balançar o corpo. Quando estiver em movimento, dê passos certos e silenciosos. Já quando tiver que se sentar, encoste-se levemente e tenha cuidado com a forma como chuta as pernas. Cuide das expressões faciais. As expressões faciais exprimem os seus pensamentos ou emoções e ajudam a manter o contacto com o interlocutor. Por isso, acorde com a cabeça e revele as expressões faciais em resposta ao que lhe dizem. Já agora, se quiser projetar uma atitude neutra, mantenha a cabeça no centro, se inclinar a cabeça para os lados, significa interesse e se a balançar quer dizer que desconfia do que está a ouvir. Estabeleça contacto visual. É essencial olhar para o interlocutor enquanto comunica, para além de reforçar a escuta e de evidenciar interesse, é sinal de confiança em si mesmo. Agora, não deve olhar fixamente os olhos do interlocutor para poder intimidar, assim como o olhar do interlocutor da cabeça aos pés (o que é muito habitual e constrangedor, sobretudo, porque geralmente é acompanhado de uma expressão facial que traduz um dado justo de vício). Utilize gestos com significado. Os gestos transmitam mensagens e reforcem o discurso oral. Deve procurar usar gestos abertos e evitar os demarcados braços que evidenciam agressividade ou encolhimento, bem como o cruzar de braços porque revela uma atitude fechada de sua parte.