

MARKETING PESSOAL E POSTURA PROFISSIONAL

TEMÁTICA:

Auto-conhecimento, gestão da imagem pessoal, etiqueta empresarial, postura profissional

OBJETIVO DO PROGRAMA:

O profissional moderno necessita além do conhecimento técnico a competência de divulgar sua imagem e a habilidade para vender suas idéias e qualidades. Este programa visa apresentar aos participantes o tema sucesso de público e que mais tem revolucionado a forma de agir e pensar das pessoas de sucesso: Marketing Pessoal.

PROGRAMA BÁSICO:

- Cenário atual: momento de crises ou oportunidades? Porque investir em mim?
- O que o mercado espera do novo profissional? Os paradigmas do profissional moderno e das empresas de sucesso – como agir, como ser, como pensar
- Requisitos pessoais para o sucesso pessoal e profissional
- O que é Marketing Pessoal, para que serve e como utilizar no dia-a-dia
- Você – seu mais valioso produto: gerenciando a imagem para obter reconhecimento e sucesso – mostrar competência e ser competente
- Dicas e cuidados com a apresentação pessoal – seu cartão de visitas
- Vencendo as barreiras da comunicação – a comunicação eficaz como estratégia de marketing pessoal e relacionamento com clientes
- Como desenvolver e aplicar corretamente a inteligência emocional nas transações comerciais e pessoais
- Etiqueta empresarial: postura, vestimenta, ao telefone/celular, hábitos e costumes em eventos, cumprimentos, cartão de visitas, apresentações e tratamento, eventos e participações
- Dicas de como evitar as gafes mais comuns em eventos e no trabalho (almoço de negócios, confraternizações, feiras, recepções oficiais, relacionamentos etc)
- Regras, usos e costumes do comportamento social - buscando o melhor entendimento e segurança no trato com diferentes culturas (conhecer códigos, ritmos, como agir e se comportar adequadamente) e perfis sociais
- Networking – como construir, manter e aprimorar sua eficaz rede de relacionamentos

METODOLOGIA:

Apresentação interativa com exercícios individuais e em grupo, vídeos, música, conteúdo aplicável e casos reais. São utilizadas técnicas de PNL, Andragogia, Psicodrama e Estudo de Caso.

DURAÇÃO:

Palestra: 1h30 (podendo ser apresentada em 1h ou 2h)

Curso: 4 a 16 horas

APRESENTADOR / PALESTRANTE:

ROGERIO MARTINS – Psicólogo, Professor Universitário, Consultor Organizacional e Sócio-Diretor da Persona Consultoria & Eventos. Pós-Graduado em Recursos Humanos e Psicodrama. Pesquisa e atua com desenvolvimento de pessoas e comportamento humano nas organizações há mais de 20 anos. Autor do livro “Reflexões do Mundo Corporativo” e possui diversos artigos sobre gestão humana e empresarial publicados em revistas, jornais e sites de todo o Brasil e Portugal.

ALGUMAS EMPRESAS QUE JÁ CONTRATARAM ESTE PROGRAMA:

AON Seguros, Credicard, SABESP, AES Eletropaulo, Boucinhas e Campos Consultoria, OKI Data, Hospital São Camilo, Yaskawa, EMTU, ACS Informática, IOB, Labordental, SOBRAGEN, SJT Cursos Preparatórios para Médicos, USP São Carlos/SP, Faculdade ESPM, SINSESP, UniAnhanguera, NetSolutions Informática, ETEC Ribeirão Pires/SP, Faculdades Claretianas, CDM Madeiras, entre outras.

CONTATO:

PERSONA CONSULTORIA & EVENTOS

Rua Voluntários da Pátria, 2452 – cj. 53 – 02402-000 – São Paulo - SP

contato@rogeriomartins.com.br - www.rogeriomartins.com.br

Telefone (11) 2645-4354 / 99622-4030