Aprenda a se vender na hora da seleção

Marketing pessoal pode auxiliar candidato a conseguir vaga

Maryanna Nascimento

maryanna.nascimento@redebahia.com.br

A disputa por uma vaga de emprego, da apresentação do currículo à participação na entrevista, é um momento de autopromoção. Para se destacar, o candidato deve vender a convicção de que será uma boa aquisição para a empresa contratante. O CORREIO ouviu dicas de especialistas de marketing pessoal para que os candidatos se destaquem o suficiente nessas etapas para conquistar o posto de trabalho desejado.

De acordo com Tereza Costalima - diretora teatral que ministra o workshop Teatro como Estratégia: Marketing Pessoal para Profissionais - o candidato deve "saber quem é, com quem está se relacionando e o que quer comunicar" para ter consciência dos pontos fortes e fracos.

O especialista Marcus Ribeiro, diretor executivo da empresa DNA de Marketing e Treinamento, afirma que "é bom ficar atento, tanto ao mundo offline quanto o online, já que eles são considerados no momento da seleção". Ser o próprio marqueteiro, nesse caso, vai desde a força empregada no aperto de mão até o post no Facebook.

Em ambos os casos, um dos pontos verificados é a vestimenta. De acordo com Técia Caetano, sócia da Sociedade Brasileira de Coaching, para escolher a roupa da entrevista, vale observar como as pessoas se vestem na empresa. "Não se deve mostrar o que não é, mas é preciso se adequar. Na dúvida, sempre deve optar por preto e branco", diz.

MAURO AKI NASSOR

Marcus Ribeiro recomenda atenção com posts nas redes sociais

DICAS DE MARKETING PESSOAL

1 **Currículo** Antes de enviar o currículo, é preciso identificar quais são os valores da empresa. A partir disso é possível se vender- mostrando no documento o que vai agregar valor para a organização.

2 **Pontos fortes** É preciso ter consciência dos pontos fortes e de onde precisa melhorar. Isso ajuda a definir os pontos que precisam ser melhorados e o que deve ser mostrado.

3 **Personagem** É válido colocar em ação um personagem de acordo com o contexto do trabalho, o que abarca desde a vestimenta até o tom de voz. Contudo, é importante saber que essa construção não pode criar uma farsa.

4 **Empatia** É interessante criar uma ligação com o recrutador. Sorrir de maneira sincera, falar no mesmo tom e velocidade de voz e fazer perguntas que demonstrem conhecimento e curiosidade sobre a empresa.

5 **Contato visual e escuta** Fazer contato visual e ter atenção ao que está sendo dito é uma forma de manifestar interesse. Olhar o relógio, bocejar e demonstrar impaciência pode ser interpretado como desentusiasmo ou desdém.

5 **Postura** É importante manter a coluna ereta, evitar olhar pra baixo e se balançar com frequência. Esses fatores serão determinantes para demonstrar confiança.

6 **Online** No mundo online também é importante ficar atento. É bom evitar publicações que comprometam a própria imagem. Conteúdos polêmicos e frases como 'Odeio segunda-feira, chega logo sexta!' não são vistos com bons olhos pelos recrutadores.