

Anderson Hernandes

# O poder da Marca Pessoal nos Negócios

10 armas poderosas para seu marketing pessoal



ANDERSON HERNANDES

O poder  
da MARCA PESSOAL nos  
negócios

Edição especial GRATUITA

Proibido a venda

3ª EDIÇÃO - 2014

*Copyright © 2011, by Anderson Hernandes*

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei 9.610 de 19/02/98.

Nenhuma parte desse livro, sem autorização prévia por escrito do autor, poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados: eletrônicos, mecânicos, fotográficos, gravação ou quaisquer outros.

### **Versão e-book (2ª EDIÇÃO)**

#### **Revisão Ortográfica**

Synthesis – Revisão de Textos e Consultoria

#### **Capa**

André Rubio Design

[www.andrerubiodesign.com.br](http://www.andrerubiodesign.com.br)

#### **Edição**

KLA Editora

[www.kla.com.br](http://www.kla.com.br)

---

Editora Tactus Ltda

O poder da marca pessoal nos negócios/ Anderson Hernandes;  
São Paulo, 2011

Apêndice

ISBN 978-85-910831-1-4

---

# SUMÁRIO

---

SOBRE O AUTOR .....	9
PREFÁCIO .....	10
INTRODUÇÃO .....	14
CAPÍTULO 1	
O poder de estratégias de marketing profissional .....	17
DEFINA QUAL É O SEU PRODUTO .....	23
DEFINA QUAL É O SEU PREÇO .....	25
DEFINA SEU PÚBLICO-ALVO.....	27
DEFINA SUA ESTRATÉGIA DE PROMOÇÃO PESSOAL .....	28
CAPÍTULO 2	
O poder de ter posicionamento profissional .....	30
INDICAÇÕES PROFISSIONAIS .....	32
CRIAR UMA REDE EM VOLTA DE VOCÊ .....	34
TORNAR-SE FONTE DE REFERÊNCIA.....	35
CAPÍTULO 3	
O poder de vender a todo momento.....	39
VENDENDO UM SONHO... ..	42

CAPÍTULO 4 .....	49
O poder do comportamento adequado.....	49
QUANDO HÁ PROBLEMAS DE RELACIONAMENTO .....	54
COMPORTAMENTO EM FESTAS E EVENTOS SOCIAIS .....	56
CONFIDENCIALIDADE .....	57
EQUILÍBRIO EMOCIONAL .....	58
CAPÍTULO 5 .....	62
O poder da embalagem pessoal .....	62
VESTIR-SE DE ACORDO COM O AMBIENTE PROFISSIONAL.....	65
NÃO CHAMAR ATENÇÃO DESNECESSARIAMENTE .....	66
CUIDADO PARA NÃO CONSTRANGER OS OUTROS .....	67
DETALHES QUE FAZEM A DIFERENÇA .....	67
CAPÍTULO 6 .....	69
O poder de pensar como o mercado pensa .....	69
O PAPEL DA PERCEPÇÃO DO MERCADO.....	72
CAPÍTULO 7 .....	78
O poder da primeira impressão profissional .....	78
CAPÍTULO 8 .....	86
O poder de apresentações impactantes.....	86
OS QUE TÊM PAVOR DE SE APRESENTAR EM PÚBLICO .....	87
OS QUE FAZEM PÉSSIMAS APRESENTAÇÕES .....	88
OS QUE FAZEM BOAS APRESENTAÇÕES.....	88
OS QUE FAZEM APRESENTAÇÕES IMPACTANTES .....	89

CAPÍTULO 9 .....	93
O poder do uso das redes sociais ao seu favor.....	93
TER CONTEÚDO ADEQUADO.....	97
TER FREQUÊNCIA EQUILIBRADA.....	97
TER CRITÉRIO DE PUBLICAÇÃO .....	97
INOVAR .....	98
ATINGIR O PÚBLICO-ALVO .....	98
ATUAR EM DIFERENTES REDES .....	98
UTILIZAR O VOCABULÁRIO CERTO.....	99
MONITORAR OS RESULTADOS .....	99
PARTICIPE DE GRUPOS TEMÁTICOS .....	100
NÃO SEJA MAIS UM.....	100
CAPÍTULO 10 .....	102
O poder de construir um <i>marketing</i> profissional diferenciado .....	102
TENHA UMA HISTÓRIA IMPACTANTE .....	105
ESCREVENDO LIVROS E ARTIGOS.....	109
ASSESSORIA DE IMPRENSA .....	111
POSTAGEM DE VÍDEOS .....	112
PROJETOS SOCIAIS .....	115
A TAREFA DE CONSTRUIR UMA MARCA PESSOAL É RESPONSABILIDADE SUA!!! .....	117
<i>Referências e Leituras Recomendadas</i> .....	119

*Dedico esse livro ao meu pai  
Valdionor (in memoriam) por tudo que  
ele me ensinou, acreditou e  
contribuiu para a base do profissional  
que sou hoje*

## **SOBRE O AUTOR**

---

Anderson Hernandes é formado em contabilidade e marketing e pós-graduado em Gestão de Negócios com Ênfase em Marketing pela ESPM.

Escritor e palestrante é autor de 8 livros e mais de 300 artigos além de mais de 700 palestras em todo o Brasil.

Aprenda mais sobre Marca Pessoal:

<http://www.andersonhernandes.com.br/marketing-e-marca-pessoal-2/>

## PREFÁCIO

---

Ao longo da minha carreira como executivo e professor de cursos de pós-graduação em escolas de renome conheci muitos executivos brilhantes, com excelente educação formal e um conjunto de competências acima da média geral que não obtiveram o sucesso esperado face ao seu repertório educacional.

Sempre que me deparo com estes exemplos lembro-me de uma frase celebre do cineasta Woody Allen que resume muito bem este dilema: “A vida é 80% figuração”, ou seja, aparecer, vender-se, comunicar-se é de fundamental importância para se obter sucesso na carreira. O bacalhau coloca mais de 10 mil ovos e ninguém sabe, a galinha coloca apenas um ovo por vez e faz o maior escândalo e todos tomam conhecimento quando ela o coloca, isto é comunicação eficaz.

Infelizmente as escolas brasileiras ainda relutam em introduzir nos seus currículos escolares a estratégia de

marketing pessoal objetivando preparar melhor os alunos para o competitivo mundo dos negócios.

---

## **O SEGREDO ESTÁ NA COMUNICAÇÃO EFICAZ**

---

Vejam quantos cientistas, médicos, advogados e engenheiros brilhantes que se formam todos os anos e não tiveram nas suas grades curriculares aulas de marketing pessoal. Nos EUA aproximadamente 90% de qualquer curso de graduação tem uma disciplina de Marketing e mesmo assim boa parte destes alunos aos se formarem procuram cursos de marketing para melhor vender suas habilidades.

É muito difícil encontrar um americano que não saiba se vender usando todos os recursos de marketing. Talvez um dos maiores méritos dos americanos foi ter criado a expressão “Show me the Money” (mostre me o dinheiro), eles foram os primeiros a compreender que a riqueza deve ser criada.

O conteúdo deste livro é uma obra prima na disseminação da importância do uso de técnicas de marketing pessoal para obtenção de sucesso na carreira,

o autor faz correlações com o mundo dos negócios que facilitam a compreensão destas técnicas.

De forma competente aborda os 4 P's, posicionamento, apresentação pessoal, apresentações de impacto e o poder dos pequenos detalhes na construção de uma imagem profissional vencedora que atribuo como uma das partes importantes do livro.

Valiosas dicas do uso coerente e estratégico das redes sociais, ferramenta nova no cenário de marketing pessoal que podem fazer uma grande diferença para bem ou para o mal tem um destaque especial, recomendo uma leitura mais cuidadosa neste capítulo, o autor faz observações muito inteligentes sobre o uso delas para obtenção do sucesso profissional.

O livro apresenta o que há de mais moderno e atual em termos de MKT pessoal usando uma linguagem compreensível e de fácil assimilação, aliado a isto quem escreve o livro é um homem que faz.

Anderson Hernandez, além de um executivo e empresário bem sucedido, é um extraordinário exemplo de profissional Walt the Talk (anda sobre aquilo que fala), é contador de origem, uma área tipicamente avessa ao marketing, buscou aperfeiçoamento cursando uma pós-

graduação na área e transformou o seu negócio e sua carreira tornando-se um grande palestrante, autor de vários livros, articulista de vários veículos, conquistando uma projeção nacional.

Escreve com muita propriedade de quem viveu a transformação e soube usar de forma intensa todos os recursos que o Marketing oferece para acelerar a carreira, mas também de quem estuda com profundidade e obsessão o assunto traduzindo textos áridos de estratégia de marketing empresarial para o uso cotidiano de nossas vidas profissionais.

Leitura de fundamental importância para todo e qualquer profissional ou empreendedor que necessite potencializar suas virtudes pessoais e profissionais para alcançar o sucesso na vida profissional e pessoal.

**Romeo Deon Busarello**

*DIRETOR DE MARKETING E AMBIENTES DIGITAIS DA TECNISA*

*PROFESSOR DOS CURSOS DE MBA E PÓS-GRADUAÇÃO DA ESPM E INSPER*

## INTRODUÇÃO

---

Um dos motivos pelo qual escrevi o livro “O poder da marca pessoal nos negócios” foi presenciar e ouvir inúmeros relatos de oportunidades de negócios desperdiçadas por profissionais que menosprezaram a importância de uma marca pessoal forte. Meu objetivo é proporcionar aos leitores um conteúdo prático e aplicável, baseado em experiências importantes para o sucesso dos profissionais.

Muitas das aplicações que defendo no livro foram adaptadas, originárias de conceitos estratégicos aplicados a marcas empresariais, porque defendo a ideia de que elas podem ser adequadas à sua marca pessoal. Numa dessas aplicações destaco o marketing profissional que classifico como o conjunto de estratégias de marketing com o objetivo de alcançar resultados na promoção pessoal do profissional.

Hoje vivemos num momento que as redes sociais estão presentes no cotidiano das pessoas e desempenha grande influencia na estratégia de construção de uma marca pessoal forte. Por esse motivo, dediquei um capítulo específico do livro para apresentar diferentes aplicações, fornecendo dicas práticas de como utilizar as redes positivamente e como evitar que elas denigam o seu marketing pessoal.

O conceito de venda, desprezado por muitos profissionais que simplesmente afirmam que não são vendedores é outro ponto alto do livro que tenho certeza que contribuirá muito para seu sucesso profissional.



Todo profissional tem a oportunidade de “vender-se”

Defendo a idéia de que todo profissional tem a oportunidade de “vender-se” muitos momentos de sua trajetória profissional e precisa estar atento a elas.

Num ambiente de negócios tão competitivo como o atual, uma marca pessoal diferenciada poderá ter um papel importante nos resultados que você poderá alcançar. Por esse motivo, tenho certeza que esse livro será uma excelente oportunidade para melhorar a

percepção do mercado e aumentar o seu valor no contexto profissional.

Tenha uma boa leitura e ao final desse livro espero sinceramente que compreenda “O poder da marca pessoal nos negócios”.