

Marketing & Comunicação



Fernando Ribeiro Dos Santos, M.Sc.

Material Exclusivo
professorfernandosantos@gmail.com

O Palestrante Quem sou ?

FERNANDO RIBEIRO DOS SANTOS, M.Sc

Formação:

- Graduado em Administração;
- Pós graduado em Andragogia;
- Pós graduado em EAD;
- Mba em Gestão Estratégica de Marketing;
- Mestre em Transportes UNB;

Atualmente:

- Professor universitário;
- Palestrante;
- Consultor e instrutor SEBRAE DF

Marketing:

É a arte planejada de conquistar, encantar e manter o cliente!



Marketing:

Porque alguns funcionários não conseguem ser promovidos, mesmo fazendo tudo certo?

Seria seu caso?



O nível dos funcionários ficaram muito igual, como se diferenciar?

Marketing:

Construa sua imagem!!!



Marketing pessoal



Marketing:



10 mandamentos do Marketing Pessoal

1° Liderança: Se preocupe com as pessoas, sirva os outros verdadeiramente sem querer algo em troca, vire um formador de opinião;

2° Confiança: Confie nas pessoas, de um voto de confiança, até que te provem o contrário;

3° Visão: O que esta fazendo e porque esta fazendo, participe com pequenas ideias, sugira pequenas mudanças, uma por dia, muita gente fica esperando toda a vida a grande ideia e perde várias oportunidades;

Marketing:

4° Espirito de equipe: Ofereça ajuda aos colegas sem ser solicitado, ter coração corporativo, pensar no grupo, entenda que o resultado da empresa depende de todos, ninguém vence sozinho;

5° Maturidade: Saber solucionar conflitos sem provocar mais conflitos;

6° Integridade: Fazer o seu trabalho sem prejudicar ninguém, não ser ambicioso ao extremo e nem antiético, não passe por cima dos outros para atingir seus interesses

Marketing:

7° *Visibilidade:* Ser o primeiro a levantar a mão, quando for solicitado ou melhor ser proativo, agir antes mesmo de ser solicitado

8° *Empatia:* Saber se colocar no lugar do outro, reconhecer o mérito do trabalho dos outros e elogiá-los honestamente, sem ironias ou inveja;

9° *Otimismo:* A pressão do trabalho nos leva a imaginar que as coisas são piores do que realmente são, veja o lado positivo, encontre-o;

10° *Paciência:* O sucesso ocorre para todos, se fizer por merecer, um dia é a sua vez.

Comunicação:

Tem gente que fala, fala e ninguém ouvi!

Como falar e fazer diferença?

Como fazer com que as pessoas parem e realmente te escutem?





Comunicação:

1° Fofoca: Fazer fofoca de alguém não é um bom hábito e sabemos que logo depois quando não estivermos presente, seremos alvo da mesma fofoca;

2° Julgamento: É muito difícil escutar verdadeiramente alguém quando sabemos que estamos sendo julgados e condenados ao mesmo tempo.

3° Negatividade: Ninguém gosta de uma pessoa negativa, outra forma de negatividade é reclamar, é muito mais fácil culpar alguém ou uma circunstancia do que sair da inercia e resolver o problema.

Comunicação:

4° Desculpas: Arrumar culpados é mais fácil que se responsabiliza pelo seus atos;

5° Exagero : O exagero leva ao descredenciamento, e acaba se tornando uma mentira;

6° Mentira: Ninguém confia em mentirosos;

7° Dogmatismo: Uma confusão de fatos e opiniões, cada um tem sua verdade, e na maioria das vezes vão de conflito com os fatos.

Comunicação:

DISCURSO:



Honestidade: Ser verdadeiro no que faz e fala, direto e claro - Honestidade absoluta é perigosa, sempre tempere com o amor, para não ferir ninguém.

Ser honesto não
te trará muitos amigos.
Mas com certeza lhe trará
Os amigos certos.



<https://www.facebook.com/PalmeirasDeMilPezesCarcao>

John Lennon

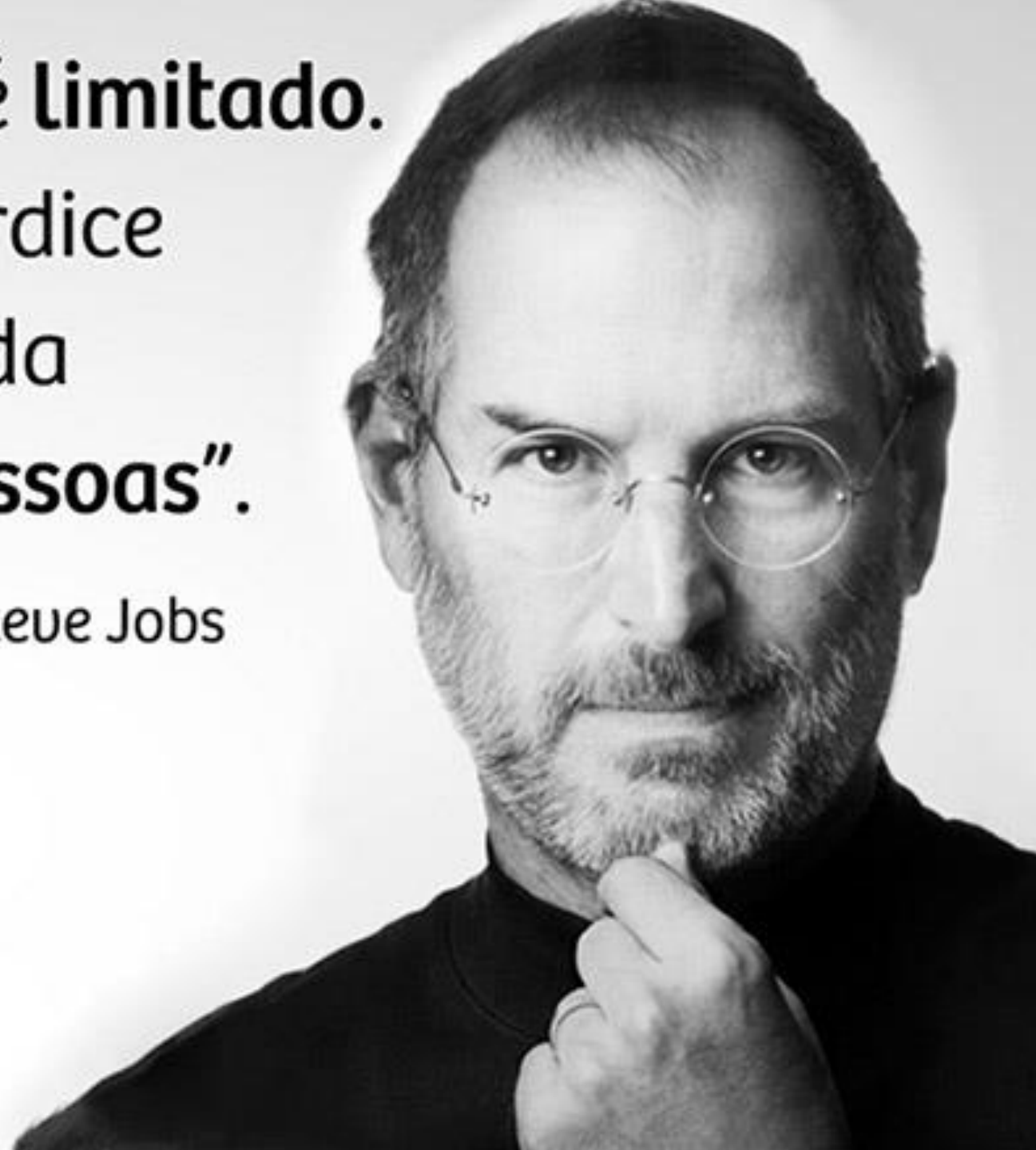
Comunicação:

DISCURSO:

Autenticidade: seja você mesmo, esteja sob a sua própria verdade;

“Seu tempo é **limitado**.
Não o desperdice
vivendo a vida
de **outras pessoas**”.

Steve Jobs



Comunicação:

DISCURSO:

Integridade: Seja uma pessoa que as pessoas possam confiar;

**integridade é fazer as
coisas certas mesmo
quando não há
ninguém olhando.**



Comunicação:

DISCURSO:

Amor: Desejar a pessoa o bem.

QUANDO VOCE[^]
DESEJA O BEM,
O BEM
TE DESEJA
TAMBÉM!
o

Comunicação:

DISCURSO:

O corpo: Lembre o corpo também fala.

Comunicação:




Material Exclusivo
professorfernandosantos@gmail.com

Comunicação:

DISCURSO:

O sorriso: E sua primeira impressão ele abre portas.



Um **sorriso** não
custa nada,
mas cria
muitas coisas.

Contatos:

(61) 8135 2023



(61) 8134 4141



(61) 8603 2273



(61) 9223 0563



**Thank
You**

Mahalo

Kiitos

Tack

Toda

Grazie

Obrigado

Thanks

Takk

Merci

Gracias