

43 CONSEJOS PARA SU MARKETING PERSONAL

1. Aprender a escuchar.
2. Mira lo que otros están haciendo, mirar con cuidado para entender.
3. Tenga en cuenta su valor, su habilidad, pero también sus limitaciones y posibilidades que ofrece el mercado.
4. Analice bien el contexto comunicativo.
5. Encuentre primero que es lo más le hace diferente de los demás.
6. Enfóquese en los clientes para que puede ofrecer el mayor beneficio.
7. Su capacidad distintiva de actuar.
8. Especializarse en un nicho poco conocido.
9. Comparta la información para hacerle saber a lo demás de usted.
10. Esfuércese por ser original.
11. Escribir contenido útil con un lenguaje sencillo.
12. Tenga cuidado de cada detalle, siempre.
13. Sea consistente, confiable y claro para sus socios.
14. Comunicar lo que eres y lo que hace de forma selectiva.
15. Trate de ser más positivo y fiable.
16. Comience con pasos pequeños y poco a poco a prueba las herramientas disponibles.
17. Todos tenemos una reputación en línea.
18. Ofrezca sus habilidades con entusiasmo.
19. Utilice los medios sociales para comunicarse, aprender, intercambiar ideas.
20. Cultivar y mantenga buenas relaciones.
21. Refuerce constantemente en su formación.
22. Tenga paciencia para poder esperar y ver los frutos de su trabajo.
23. Haga pruebas de su progreso, y siga intentándolo.
24. Mida cada proyecto para entender, evaluar y mejorar.
25. Diga siempre la verdad.

26. No hay ninguna bala de plata, se necesita pasión, paciencia, persistencia y perseverancia.
27. No pretende ser algo que no es.
28. No prometa lo que no puede ofrecer.
29. No se acerque a lo que sólo es comercial.
30. No seas aburrido detallando, y explicando.
31. Su presentación debe tener vitalidad. Cuando su promoción tiene su propia personalidad, se hace más convincente.
32. No dispare sus mensajes a cualquier lugar.
33. Escriba sus metas.
34. Escriba un plan para lograr sus metas.
35. Desarrolle un plan estratégico personal.
36. Busque maneras de hacer una diferencia real en la práctica.
37. Añade un toque de ironía y ligereza sin tomar demasiado en serio la propia.
38. Ofrezca un auténtico valor.
39. No trate de comprar la confianza de los demás, merece ser demostrada.
40. Recuerde que si no te conozco personalmente, será por sus contenidos.
41. La búsqueda de nuevas formas y nuevas maneras de proponer ideas y proyectos.
42. Encuentre la oportunidad adecuada para decirle y hacerle saber sobre usted.
43. Su ventaja competitiva es usted.

Fuente: David Cano T. Adaptación: Victoria Andrea Muñoz Serra

REFERENCIA DE ESTE TEXTO

 43 *Consejos Para Su Marketing Personal*, Muñoz Serra, Victoria Andrea, Sitio Web: Victoria Andrea Muñoz Serra (http://www.victoria-andrea-munoz-serra.com/coaching_integral.htm), Concepción, Chile, marzo del 2012.