



Una receta para el éxito profesional

■ Hay muchas personas que constantemente se preguntan cómo lograr el éxito en su carrera profesional y muchas otras que nunca lo hacen. La receta a continuación le servirá en ambos casos.

Supongamos que el médico nos receta un remedio y acto seguido vamos a la farmacia a comprarlo. El producto que nos ofrecen viene en una caja sobria y debidamente sellada. Al abrirlo, nos encontramos con un pomo igualmente sellado de excelente presentación y una literatura que

En ambos casos, tenemos cuatro elementos: el producto, el contacto que nos recomendó el producto, el cliente y el precio.

Si proyectamos esta situación al manejo de la carrera profesional, el producto se convierte en la persona; la caja representa su vestimenta y su presentación personal; el pomo contiene todas sus competencias, habilidades, destrezas y conocimientos, es decir las "vitaminas" y la literatura representa su currículum.

La literatura o posología que vie-

dico tiene que conocer el producto profundamente y debe posicionarlo y presentarlo impecablemente ante los médicos, usted tiene que realizar las mismas importantes tareas. Debe asegurarse que sus contactos lo conozcan bien y debe posicionarse en el mercado en busca de su trabajo ideal.

El precio de un producto tiene una íntima relación con todas sus características, bondades y potencialidades. De la misma manera, su precio o salario, tendrá una relación directa con su valor en el mercado. Usted tiene la responsabilidad de hacer crecer su precio a lo largo de su carrera y lo conseguirá a medida que se convierte en protagonista de su destino. Usted tiene la palabra, toma el timón y decide dónde quiere ir.

Si hablamos de recetas para el éxito no podemos dejar de mencionar los componentes esenciales del éxito en la carrera profesional según Herminia Ibarra de Harvard: el desarrollo profesional constituido por sus habilidades y competencias; el desarrollo social basado en su red de contactos---a quién conoce y quién lo conoce; y finalmente, el desarrollo moral, es decir, su imagen y reputación.

Si quiere lograr el éxito en su carrera profesional, siga la siguiente receta:

- Conózcase profundamente, sus habilidades, destrezas, capacidad para agregar valor.
- Desarrolle un excelente marketing personal.
- Mantenga y desarrolle su red de contactos.
- Preocúpese de su desarrollo profesional para proteger su valor de mercado.
- Desarrolle su calidad humana y conviértase en un gran contribuyente en su empresa.

(*): Consultor Senior, DBM.



describe el producto destacando sus principales características. Nos indica también para qué es bueno el producto, cómo debe tomarse, su vigencia, contraindicaciones, entre muchos otros detalles que lo hacen interesante.

Es muy probable que ante la recomendación del médico, la excelente presentación del producto y su precio adecuado, usted decida comprarlo.

Imagínese, por un momento, la situación contraria. Usted llega a la farmacia y le ofrecen el mismo producto en una caja amarillenta y estropeada. Inmediatamente pensará que el producto es malo, o ha expirado. Probablemente decidirá cambiar de farmacia o producto.

ne con el remedio, bajo sello y firma de un Químico Farmacéutico y toda una Organización detrás, contendrá todos los detalles del producto. Del mismo modo, un currículum, deberá decir exactamente quién es usted. Por su lado, usted deberá representar muy bien ese papel, por medio de un excelente marketing personal.

Siguiendo con la analogía, el médico que recomendó el producto es parte de su red de contactos. Debe estar convencido de las características y bondades del producto, para presentarlo con toda confianza al mercado.

De esta manera, su red de contactos se convierte en una parte importantísima para el éxito en su carrera profesional. Así como el visitador mé-