

¿Cómo ser más visible?

Para lograr vendernos como ejecutivos, debemos ser visibles para nuestros potenciales “clientes”, Patricia Cánepa Consultora Senior DBM Perú, nos enseña cómo lograrlo.

Todos los especialistas en marketing saben que la visibilidad es fundamental para generar la venta. Es más difícil vender un producto de consumo masivo, escondido en la parte inferior de la góndola en un supermercado, donde casi no se ve, que en la parte media superior, en pleno campo visual. Igual es en el marketing personal.

Si pensamos en nosotros mismos como un “producto”

que “vende” un beneficio a una empresa “cliente”, entonces debemos estar visibles para que la gente clave en la empresa y fuera de ella, conozca nuestro trabajo y sepa cómo agregamos valor.

Compartir conocimientos, logros, participar activamente en proyectos, asistir a reuniones y congresos, son maneras de asegurar que nuestra marca está en el campo visual y en la mente

de nuestros “clientes” internos y externos.

Una medida para saber cuán presente está es el ‘top of mind’, o la recordación de marca, también aplicable al marketing personal. ¿Sabe si se acuerdan de usted cuando deben decidir quién integrará un proyecto importante, o quién será promovido? ¿Tiene idea de cómo está su ‘top of mind’? Recuerde, si no lo ven, si no se hace sentir, difícilmente se acordarán de usted. Por lo tanto, cuide su visibilidad.

Tips para lograr visibilidad

- 1 Asuma siempre nuevas tareas que le permitan ampliar su red de contactos y manténgalos en el tiempo.
- 2 Ofrézcase para hacer una presentación clave, así usted podrá mostrarse.
- 3 Hágase miembro de una actividad profesional.
- 4 Lidere el trabajo voluntario en su empresa.
- 5 Comparta sus logros y aspiraciones con su jefe.
- 6 Busque cómo resaltar los logros de su equipo.
- 7 Asista a congresos y propóngase conocer a tres personas nuevas.
- 8 Si es tímido, instrúyase para vencer la timidez.
- 9 Entrene a otros siempre.