



# AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

[augusto@augustolima.com.br](mailto:augusto@augustolima.com.br)

(91)9982-8013

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

---

Não se engane: quando o cliente entra no seu escritório, tenha certeza que ele já tem uma imagem completa de você e dependendo dela, irá fechar ou não o negócio que o levou até sua empresa. É aí que entra o gerenciamento de sua MARCA PESSOAL, seu nível de CONHECIMENTO e sua COMPETÊNCIA para conquistar o cliente.

Observo nas empresas que frequento, uma total ausência de cuidado com a IMAGEM, MARCA e MARKETING PESSOAL. Isso se reflete diretamente no ATENDIMENTO, e por tabela, no SUCESSO e faturamento da empresa e de seu negócio, se você for um empreendedor individual.

No mundo corporativo atual, os profissionais que se destacam se parecem mais com um dono do próprio negócio do que com um funcionário. Entre as habilidades esperadas dos mesmos estão a PROATIVIDADE, DISPONIBILIDADE e CRIATIVIDADE que gerem INOVAÇÃO. Tudo isso aliado a muito conhecimento.

Seu CONHECIMENTO colocado em prática é COMPETÊNCIA. Simples assim. Se o seu conhecimento não for colocado em prática na forma de competência, não passa de arrote, excelente combustível do seu ego. Por isso não basta VOCÊ SABER — é preciso que você mostre o que é capaz de fazer com O QUE SABE. Isso dá confiança para o cliente, entendeu? Isso é usar seu MARKETING PESSOAL ao vivo e a cores para seu sucesso profissional.

Entenda que Marketing pessoal é uma questão estrutural. Começa no seu CARÁTER, passa pelo seu COMPORTAMENTO e ATITUDE até chegar à sua REPUTAÇÃO, que é a MARCA que você deixa nas pessoas e principalmente nos seus clientes.

Os clientes esperam algo de você quando estão na sua frente, e cabe a você entregar aquilo que está dentro ou além das expectativas deles. E como vai fazer isso? É preciso começar de dentro para fora. Qualquer estratégia de marketing pessoal que se concentre apenas na SUA IMAGEM — naquilo que seu cliente percebe aqui e agora — pode ser facilmente desmascarada em um mundo onde todos se comunicam com uma facilidade nunca vista.



# AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

[augusto@augustolima.com.br](mailto:augusto@augustolima.com.br)

(91)9982-8013

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

---

Isto acontece porque mais do que nunca, os clientes têm acesso aos BASTIDORES (tudo o que você posta nas mídias sociais sem levar em consideração que o mundo está lendo, compartilhando e fazendo seu próprio juízo e valores). São esclarecidos, têm informação, exercem opinião. E o que é mais sério, ganharam poder de DIVULGAÇÃO.

O acesso à Internet transformou o cliente INSATISFEITO numa orquestra de metais. Dê a ele um bom motivo e a boca vai para o trombone. Hoje, 13 de maio de 2015, no Bom Dia Brasil, um decorador famoso em Brasília, enganou dezenas de noivas em mais de 1 milhão de reais fugindo para Paris. Essa notícia corre o mundo. A imagem desse “profissional” está acabada no mundo dos eventos.

Mas vamos voltar ao seu encontro de negócios onde o cliente está na sua frente. Saiba que toda venda começa com a VENDA DE SI PRÓPRIO, da sua IMAGEM e da CAPACIDADE de gerar CONFIANÇA em seu cliente. Por isso insisto para que você dê importância ao seu MARKETING PESSOAL. Se o seu cliente não COMPRAR PRIMEIRO VOCÊ, não comprará o produto e serviço que você tem para vender.

Vamos focar agora no “produto” VOCÊ. Enquanto sua condição interior define o seu caráter ou aquilo que VOCÊ É, são as suas ações exteriores que definem a sua REPUTAÇÃO, ou aquilo que você PARECE SER. Assim, o que as pessoas PENSAM DE VOCÊ vem das conclusões tiradas a partir de suas PALAVRAS, GESTOS E AÇÕES. Somadas às suas ideias (seu conhecimento colocado em prática), elas definem sua postura.

O profissional não pode apenas SER BOM NO QUE FAZ, mas precisa PARECER BOM NO QUE FAZ. Isso é ter atitude e o cliente gosta de quem tem atitude. Se o produto – VOCÊ - for de qualidade, ganhará uma boa reputação no mercado e o sucesso está garantido.

Se o seu cliente ficar insatisfeito com seu produto ou serviço, você pode substituí-lo, trocar de fornecedor, oferecer um modelo novo ou substituir as peças defeituosas. Mas como fazer o mesmo quando o PRODUTO É VOCÊ? Vai fazer “recall” de você?



# AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

[augusto@augustolima.com.br](mailto:augusto@augustolima.com.br)

(91)9982-8013

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

---

O MARKETING PESSOAL começa com uma auto-análise e continua com a melhoria contínua de suas ATITUDES, HABILIDADES E COMPETÊNCIAS, até chegar à COMUNICAÇÃO disso para seus clientes (internos e externos). Primeiro vem o INTERIOR, mais pessoal, depois o EXTERIOR, mais animal. O que você é exteriormente nunca pode ser mais importante daquilo que você é interiormente. Seu cliente vai perceber isso e sua imagem está comprometida.

E quem surgiu primeiro, o ovo ou a galinha? A clássica pergunta poderia ser aplicada também à sua empresa ou seu negócio. Será a empresa que determina os valores que os colaboradores que nela trabalham devem ter, ou são os colaboradores que definem a personalidade e caráter de uma empresa ou negócio? A resposta é clara. Uma empresa — SUA MARCA, SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS — é o resultado direto dos colaboradores que a criaram e que todos os dias a transformam em realidade. Então sua MARCA e a MARCA de seus colaboradores tem vital importância no sucesso de sua empresa ou negócio.

Aprenda definitivamente que MARCA não é o que VOCÊ TEM ou MOSTRA, mas o que o cliente PERCEBE e RETÉM, armazenando na memória, se exceder suas expectativas.

**ENTENDEU PORQUE OS CLIENTES COMPRAM PRIMEIRO VOCÊ E DEPOIS SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS?**

**SUA MARCA É A IMAGEM QUE AS PESSOAS E CLIENTES TÊM DE VOCÊ. CUIDE DELA!**

Augusto Cesar tem MBA em Cerimonial, Protocolo e Etiqueta em Eventos Institucionais ([www.augustolima.com.br](http://www.augustolima.com.br)), professor da UEPA para o curso de Secretariado Executivo Trilíngue, Chefe do Cerimonial da UFRA e Mestre de Cerimônias. CV: <http://lattes.cnpq.br/4932785716921679>