

Seminário 3: Marca Pessoal e Networking

1. Objectivos

- Sensibilizar para a importância do marketing pessoal;
- Identificar factores de diferenciação e construir argumentos de venda;
- Definir networking e a sua importância na pesquisa de emprego, venda de serviços ou auto-emprego.

2. Conteúdos

1. Marca Pessoal: o que é e para que serve?

- A importância do marketing pessoal;
- A venda pessoal num processo de selecção
- Identificação de factores de diferenciação.

2. Networking

- Definição de networking;
- O que não é networking;
- Identificar rede de contactos e objectivos a estabelecer para cada um dos elementos;
- Estratégias para “manter viva” e alargar a rede de contactos.
- As resistências habituais a desenvolver acções de networking e como ultrapassá-las.

3. Plano de acções de networking como suporte à pesquisa de emprego

- “Peça conselhos, não peça emprego”;
- Que informação partilhar e com quem;
- Transformar um contacto numa relação;
- A recolha de informação do mercado para ajustar a estratégia de pesquisa;
- A utilização do linkedin para potenciar a sua rede de contactos;
- O perfil de facebook-cuidados a ter;
- Twitter: utilidade na pesquisa de emprego.

3. Duração

2 horas