

## MARKETING PERSONAL Y PROFESIONAL

### INGREDIENTES DEL MARKETING

Dentro de los predicados básicos del marketing clásico se cita siempre al conjunto de las cuatro (4) P:

- Producto
- Plaza o distribución
- Publicidad
- Precio

habiéndose agregado en la actualidad una quinta P que tiene que ver con el Personal de Contacto con el Cliente (P.C.C.) y la calidad de atención que el cliente recibe de parte de éste. Todo esto en el marco del marketing orientado especialmente al producto o servicio que se ofrece.

### ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Las técnicas de comercialización (Marketing) en la actualidad, están enfocadas exclusivamente a lograr la plena satisfacción del cliente a fin de lograr su fidelidad, por lo que la orientación al producto, expresadas a través de las clásicas "P", ha perdido vigencia, y éstas han sido reemplazadas por las actuales "C".

Las equivalencias, en el Marketing orientado al cliente, se podrían resumir de la siguiente manera:

LAS 5 "P"	LAS 5 "C"
PRODUCTO / SERVICIO	CLIENTE SATISFECHO
PLAZA O DISTRIBUCIÓN	COMODIDAD (P/EL CLIENTE)
PUBLICIDAD	COMUNICACIÓN (C/EL CLIENTE)
PRECIO	COSTO QUE SATISFAGA
P.C.C. (Personal Contacto con el Cliente)	CLIENTE SIEMPRE BIEN ATENDIDO

Todo ello destinado a lograr la total y absoluta satisfacción del cliente.

Ahora bien, consideremos que sucede a nivel personal y profesional si llevamos estos conceptos a esos planos. El marketing tradicional de productos / servicios se ve de esta manera:

TRADICIONAL	PERSONAL / PROFESIONAL
PRODUCTO / SERVICIO	SOY YO.
PLAZA O DISTRIBUCION	ES DONDE ESTOY CUANDO ME NECESITAN.
PUBLICIDAD	ES LA FORMA DE DAR A CONOCER LO QUE SOY, COMO SOY, LO QUE TENGO, LO QUE SÉ HACER.
PRECIO	ES EL VALOR QUE VOY A EXIGIR POR LO QUE VOY A DAR
P.C.C. (Personal Contacto con el Cliente)	SOY YO Y LA GENTE QUE ME CONOCE.

## CONOCIÉNDOSE A SÍ MISMO. FODA

Programa de marketing personal

Para poder desarrollar un programa de marketing personal, debo saber donde estoy parado – el HOY como punto de partida – y a dónde quiero llegar.

¿Qué debo saber del producto? – la respuesta es muy sencilla: Todo.

Y si el producto soy yo, obviamente debo conocerme al detalle. Es necesario aplicar un sistema FODA (ver edición 22 Estr@tegia Magazine) conmigo mismo a fin de analizar las Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas que poseo para la profesión u ocupación que pretendo desempeñar.

Me debo preguntar: *¿Qué soy? - ¿Qué tengo? - ¿A dónde quiero llegar? - ¿A dónde voy con lo que soy y con lo que tengo?*

Existen cinco ítems que debo analizar:

1- Cómo es mi personalidad: tímido, extrovertido, me resulta fácil relacionarme, aprendo rápido, tengo facilidad para los números, para otros idiomas, me siento bien estando solo, me aburro fácilmente, soy muy creativo, tengo facilidad de palabra, soy impulsivo, tengo paciencia, prefiero no asumir responsabilidades, etc., etc.

2- Qué conocimientos tengo: por estudios y por trabajos (práctica). Qué se hacer.

3- Qué experiencias tengo: específicamente en el área laboral.

4- Qué resultados logré: este es un punto muy importante porque es lo que va a influir en su desempeño futuro.

5- Cómo es mi ACTITUD: qué energía genero habitualmente. Cuál es mi forma de encarar los problemas y las circunstancias que a diario se presentan.

Le atribuyen a Einstein la afirmación de que para lograr el éxito se necesita 5% de inspiración y 95% de transpiración.

Analogando ese pensamiento, se podría afirmar que:

"El 80% del éxito en los negocios es ACTITUD y sólo el 20 % es APTITUD"

Con esto último podemos inferir que aún dominando todas las técnicas de venta y conocimientos de productos, cliente, empresa y competencia, si nuestra actitud no es la adecuada, probablemente el resultado no sea el que esperamos.

Por lo tanto podemos agregar como "LA VIRTUD" para ser un emprendedor de éxito, es tener una ACTITUD MENTAL POSITIVA.

## UD. PUEDE SER UN EXITOSO

Si siempre está dispuesto a:

### Planificar:

- Planificar es saber lo que quiere hacer con su vida. Debe organizar sus metas, sus objetivos.
- Planificar quiere decir que debe saber exactamente que debe hacer cada día.
- Planificar quiere decir invertir en su futuro.
- Planificar es de gente empresaria, exitosa.
- Planificar es el punto de arranque.

Unos consejos: Use una agenda.

Aprenda a cumplir y hacer cumplir horarios.

Determine sus objetivos.

Recuerde la importancia del sentido de urgencia.

## Aprender:

Lo más grandioso de un ser humano es la posibilidad de aprender.

A escuchar: a los que más saben y a los que aparentemente menos saben. De todos se puede rescatar algo.

A creer: que las cosas buenas e importantes, también nos pueden ocurrir a nosotros.

A creer: fundamentalmente en Ud., en ese potencial tremendo que tiene adentro suyo y que tal vez todavía no lo descubrió.

A ser feliz: no importa que quienes le rodean le digan que es imposible.

A sacar ese niño que está dormido adentro suyo y ENTUSIASMARSE con las pequeñas cosas de todos los días: con sus deseos, con lo que va a lograr, con lo que va a vivir.

## Ayudar:

Ud. puede ayudar con cosas increíblemente pequeñas:

Sonriendo: cada sonrisa es como un rayo de sol para quien lo recibe. Calma las angustias. Reduce las agresiones.

Siendo alegre: la gente está cansada de gente con mala onda, que solo trae problemas, que solo habla de enfermedades. Si Ud. es alegre, ayuda a los demás a tener un ratito de alegría.

Llamando a la gente por su nombre: la mejor música para nuestros oídos es nuestro nombre dicho por alguien a quien apreciamos o incluso desconocíamos.

A lograr lo que Ud. ya logró.

## Reconocer:

Alégrese sinceramente por los logros de otros y dígaselo. Felicítelo.

Reconozca las buenas acciones.

Y siempre, siempre: SEA AGRADECIDO.

## CORRIJA ERRORES

En el libro "*13 errores fatales en que incurrir los gerentes, y cómo evitarlos*" de Steven W. Brown se resume el fruto de la experiencia de muchos años vivida por un miembro del equipo Fortune, a quien su constante desempeño de asesor de empresas en todo el mundo y su permanente contacto con el mundo empresarial le confieren autoridad para citar los errores que, a su criterio, comenten los gerentes y que, obviamente, debemos tratar de evitar para conseguir el éxito buscado.

Error fatal n° 1: rehusar responsabilizarse

Error fatal n° 2: fallar en promover el desarrollo de la gente

Error fatal n° 3: tratar de controlar los resultados en lugar de influir en el pensamiento

Error fatal n° 4: juntarse con el grupo inapropiado

Error fatal n° 5: dirigir a todas las personas de la misma manera

Error fatal n° 6: olvidar la importancia de las utilidades

Error fatal n° 7: concentrarse en los problemas, más bien que en los objetivos

Error fatal n° 8: actuar como compañero, no como jefe

Error fatal n° 9: dejar de establecer normas

Error fatal n° 10: fallar en el entrenamiento de su gente

Error fatal n° 11: tolerar la incompetencia

Error fatal n° 12: reconocerles los méritos únicamente a los máximos realizadores

Error fatal n° 13: tratar de manipular a la gente

Los buenos emprendedores son:

- Seguros de sí mismos.
- Saben como manejar el rechazo.
- Saben como llevar adelante un objetivo de una manera a la vez firme y sutil.
- Tienen una visión optimista y entusiasta de la vida.
- Una actitud ganadora marca la diferencia entre el éxito y el fracaso.
- La diferencia no está en el producto, en la zona, ni en sus clientes, sino en su PERSONA.