

uma pessoa que não demonstrava respeitar esta importância.

Por outro lado, que impressão causaria nos clientes, numa loja de moda jovem ou de artigos desportivos, um vendedor de fato e gravata? O cliente, muito antes de saber pormenores a respeito do que nós ou a nossa empresa somos capazes de fornecer, vai olhar e ser impressionado pela nossa forma de nos apresentarmos. A forma como nos vestimos é o nosso cartão de visita. Dependendo do negócio, é importante procurar saber qual é o dressing code que mais se adapta ao nosso ramo de negócio. Se o cumprimos, não correremos o risco de impressionar mal o cliente e ele preocupar-se-á, apenas, em avaliar a nossa proposta.”

(* *Vista-se para impressionar*)

Wilques Erlacher – Especialista na área comercial. Autor do blog “Venda Melhor”.

Quando muitos permanecem na sombra e na mediania, outros conseguem sobressair. Na sociedade da mediatização quem tem baixa visibilidade, simplesmente não é visto! Outros dão-se a ver como Super Homens, mas o mercado vê-os como uns verdadeiros patetas!

Manobrar a imagem profissional com mestria

Parecia um dia normal no centro de Madrid, em pleno inverno. Um homem, com aspeto de ser um sem-abrigo, chegou com o seu cãozinho a uma praça e colocou as suas coisas no chão. Começou a mostrar os seus dons manobrando a bola com o pé. Mostrava técnicas incríveis no controlo da bola. Algo que só alguns no mundo inteiro conseguem fazer. Ninguém lhe prestava muita atenção e as horas passavam, com ele a tentar impressionar o público num diálogo de magia entre a bola e as suas pernas. Até que um miúdo começou a jogar com ele e os dois divertiam-se claramente. Depois, o Cristiano Ronaldo revelou a sua identidade....

Claro que isto foi uma brincadeira, mas mostrou um ponto importante: na vida “real”, frequentemente, as outras pessoas tiram conclusões sobre aquilo que vêm de si. Sem ter dito uma palavra, já está a comunicar através das suas roupas, das cores que usa, dos cuidados que tem com os pormenores no seu visual e com a sua linguagem corporal. Talvez não pense de forma consciente sobre alguns destes aspetos. Contu-



do, ao entender como eles podem influenciar os outros, ganhará mais uma ferramenta de comunicação através da qual pode reforçar a empatia que cria com os outros, mostrar as suas qualidades de liderança ou acentuar o seu lado criativo.

Aquilo que vestimos, tanto ao nível das peças como das cores, tem um forte impacto na forma como nos sentimos e na confiança que transmitimos ao mercado. Ao dominar alguns pontos importantes, conseguirá ter maior influência sobre aquilo que os outros pensam sobre si. Isso ajudá-lo-á a atingir o seu objetivo, qualquer que ele seja, ganhar uma negociação importante ou conquistar o amor da sua vida!

Deixo-lhe algumas dicas essenciais para uma imagem pessoal impactante:

1. O vestuário é parte da sua marca pessoal e transmite mensagens sobre a sua personalidade e sobre aquilo que é importante para si. Ter um estilo próprio distingue-o das outras pessoas. Uma consulta de imagem ajuda-o a definir o seu estilo pessoal através de perguntas e questionários específicos para esse efeito. Em alternativa, pode consultar revistas de moda para identificar o que gosta e o que não tem nada a ver consigo.
2. O modo correto de vestir está diretamente relacionado com o setor onde trabalha. Um escritório de advogados terá um estilo bastante mais formal do que uma empresa de publicidade. Tenha isto também presente quando vai a entrevistas ou reuniões. Respeitar o dress code da empresa onde vai ter uma reunião ajudá-lo-á a criar empatia com o seu interlocutor.
3. Se prefere um estilo confortável, mas o seu trabalho exige um estilo mais formal, aposte na qualidade dos tecidos. Tecidos de boa qualidade (regra geral mais caros), são mais macios, deixam respirar melhor a pele e amachucam-se menos. Se tiver que usar sapatos com algum salto, aposte numa das muitas marcas de sapatos que hoje em dia vendem sapatos confortáveis e, simultaneamente, sofisticados.
4. As cores têm um grande poder na imagem que