

## COMO ESTA SUA IMAGEM

*Começo este artigo, afirmando que todos nos somos vendedores!!!*

*Você deve estar pensando “mas eu não sou um vendedor” agora eu lhe pergunto você e um bom vendedor?*

*Calma amigo e amiga, não estamos falando de vender um ou outro produto, e sim o nosso maior bem, nossa imagem.*

*Independentemente da área que atuamos, seja técnica, comercial ou ate mesmo numa área totalmente isolada, somos diariamente vendedores de nossa imagem sem nos lembrar disso.*

*Vejamos, em nossa casa, junto com nossa família, geralmente não damos importância em saber como aquele primo ou tia, ou ate mesmo nossos irmãos nos vêem ou pensa sobre nosso respeito, nossa conduta, nossa imagem, se somos admirados ou não dentro da nossa própria casa.*

*Tanto se fala na geração do conhecimento e da informação, será que nós, eu e você, nos preocupamos em obter a melhor informação e acaba tendo o devido cuidado antes de repassá-la, e com isso preservar nossa imagem ou a do outro?*

*De nada adianta ser o melhor medico, se não se transmite a confiança no inicio, se não se mostra simpatia, e não somos bem recebidos.*

*Por este motivo, devemos lembrar que antes de entramos em qualquer aspecto técnico, e importante nos mostrarmos bem, nas palavras, na postura, na aparência, sem preconceitos, simpáticos e atenciosos com aquelas pessoas, sejam próximos ou distantes de nos, e principalmente sem analisar o carro que esta usando ou as roupas de marcas que veste.*

*Muitas pessoas por ocuparem cargos importantes, acabam se preocupando somente com números, e esquece-se do mais importante, pessoas, pois sem elas de nada adianta números e metas alcançadas.*

*Pois se lembre, que antes de sair de casa, procure acordar feliz e vender seu peixe a seus filhos e a sua esposa ou ao seu marido, conquiste-os.*

*Na empresa, ou na roda de amigos, procure se interessar por eles,olhe do ângulo que os outros não os vêem ,aprenda a admirar para ser admirado, e principalmente, respeite as diferenças.*

*Por fim, lembre se que de nada adianta você conhecer uma pessoas por 20 anos, se nestes 20 anos você tem uma péssima imagem dela, e nunca o recomendaria para um cargo na sua empresa.*

*Paulo Roberto do Nascimento Gomes*