



ACCIÓN TRANSFORMATIVA:

PERSONAL BRANDING

Marca Personal: Cómo convertirse en la Opción Preferente

INTRODUCCIÓN

En el mundo de hoy en día, los productos y servicios son vendidos por personas....que tratan con otras personas.

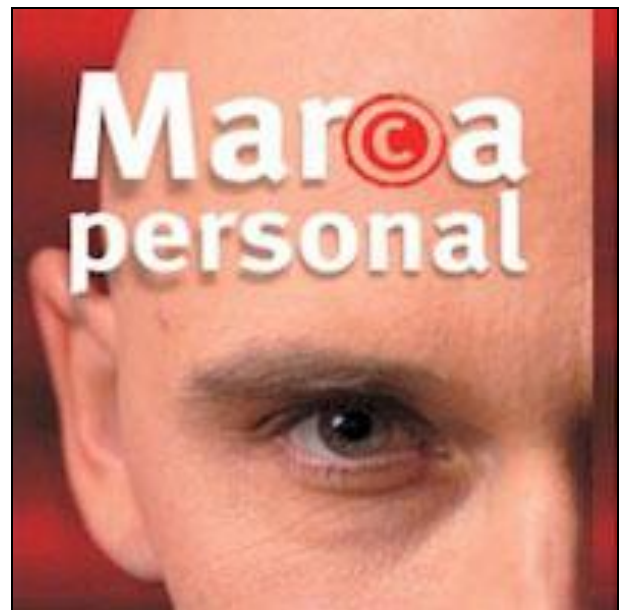
¿Qué puedes hacer para que te escojan en el mercado actual? Exactamente lo mismo que hacen las empresas con sus productos, descubrir y utilizar tu " Personal Branding" o Marca Personal.

En un entorno competitivo como el actual, este proceso es crítico, pero para realizarlo adecuadamente hay que seguir un proceso similar al de las grandes marcas comerciales: definir unos objetivos, crear un producto, crear "tu propia marca"

Todo profesional vende sus servicios, su trabajo o sus productos, a sus compradores finales...

¿Se trata de venderse uno mismo? No, todo lo contrario, se trata de aprender a vender lo que haces para no tener que venderte a ti mismo. La Marca Personal reduce las influencias externas y nos hace más independientes.

Desarrollar una Marca Personal consiste en identificar y comunicar las características que nos hacen sobresalir, ser relevantes, diferentes y visibles en un entorno homogéneo, competitivo y cambiante.



Como Relacionarnos : Una vez establecido nuestro valor diferencial, hemos de salir al exterior. Debemos aprender a crear y utilizar las relaciones interpersonales, Internet y las redes sociales para incrementar nuestra visibilidad y notoriedad o de la compañía en la que trabajamos.

BENEFICIOS

En este seminario, los profesionales aprenderán a utilizar sus fortalezas (valores, talento, conocimientos y habilidades) mediante el **descubrimiento de su Marca Personal** y adquirir estrategias y técnicas que les ayudarán a definir su marca personal y el plan de acción para lograr sus objetivos.

Aprenderán a gestionar su trabajo y a si mismos, de la misma forma en que un director de marketing lo hace con el producto que desea convertir en una marca de éxito.

Aprenderán a aplicar el proceso similar al que realizan los jefes de producto cuando desarrollan las estrategias y los planes, para el producto más valioso en una Organización: LAS PERSONAS

OBJETIVOS

La finalidad de una Marca Personal es: Ser Recordados, Ser Tenidos en Cuenta, Ser la Opción Preferente y finalmente, Ser Elegidos. Una Marca Personal consigue lo mismo que una marca comercial: que seas la opción preferida entre varias posibilidades

Este programa proporciona herramientas para alcanzar los siguientes objetivos:

- Entender el concepto de Marca y Branding Personal.
- Diseñar tu proyecto de posicionamiento en el mercado
- Definir una oferta profesional relevante y atractiva.
- Conocer y aplicar los métodos para transmitir credibilidad profesional
- Diseñar un estilo propio, memorable y positivo.
- Establecer un plan de marketing profesional en tus relaciones
- Seleccionar y utilizar las herramientas de visibilidad en Internet
- Crear y ejecutar tu plan de Marca Personal

DIRIGIDO A

El Branding Personal aumenta el valor del trabajo los profesionales. Por lo tanto es aplicable a cualquier persona que quiera “vender” eficazmente en su entorno lo que hace (a sus clientes, colaboradores, superiores, equipo...) .

- A los Profesionales que quieren constituirse en embajadores de marca de la empresa para la que trabajan.
- A Directivos, Responsables de RRHH y Formación de empresas, que quieren conocer el concepto de marca personal para implementarlo en su Organización.
- A los Profesionales que quieren posicionarse en el mercado como los más adecuados para ocupar un puesto.
- A Empresarios y emprendedores que quieren ser los mejores representantes de su proyecto.

METODOLOGÍA

El seminario está diseñado para recorrer todos los pasos necesarios que nos lleven al descubrimiento y desarrollo de nuestra Marca Personal.

Se trata de diagnosticar, entender, ordenar y finalmente desarrollar una estrategia de Branding Personal que aumente nuestro valor en el mercado y beneficie a la empresa en la que trabajamos como profesionales o como empresarios.

El seminario se completa con la presentación y la resolución de casos reales que describen las mejores prácticas y la metodología de implantación para el desarrollo de la Marca Personal.

Todos los módulos son eminentemente prácticos y en ellos se combinan los conceptos básicos del Branding Personal con una aplicación inmediata de lo aprendido.

CONTENIDOS

Primera Parte. La Planificación

Panorama

Lo que es y lo que no. Branding Personal, Marketing Personal y otras hierbas.

Porqué ahora. De empleados a proveedores de servicios.

Yo no sé “venderme”. Mitos y errores sobre el Branding Personal.

Tú decides. Tienes más opciones profesionales de las que imaginas.

Proyecto

El GPS Profesional. Establecer tus coordenadas. Objetivo, misión y visión.

Plan estratégico. Diseñar tu plan de Branding Personal.

Ejercicio: Crea tu plan

Producto

Tu trabajo es tu producto. Crea tu oferta profesional con tus “ingredientes”.

Tu estructura. Identificar y encontrar recursos para tu “core business”.

Ejercicio: Diseña tu producto

Posicionamiento

Dejar huella. Identificar y transmitir los atributos de tu Marca Personal.

No seas increíble. Generar confianza para aumentar tu valor.

La seducción. Crear un impacto positivo en tu entorno.

Ejercicio: Crea tu Marca Personal

Segunda Parte. La Promoción

Imagen

Notoriedad “low cost”. Crea tu material de marketing personal

Corta Distancia. Networking

Tejer la red vs. Echar la red. Lo que es y lo que no es Networking.

Los contactos para quién se los trabaja. Gestionar tu Red

Esto no va conmigo. Barreras y limitaciones en las relaciones sociales.

Abre los ojos. Identificar y aprovechar las situaciones de Networking.

Estructura y mapa de red. Tipos y “tipejos” en la Red



Media Distancia. Presentaciones, conferencias y ponencias

La larga cola y las presentaciones. La vida empieza al bajar del atril.

El efecto eco. Convierte a tu público en un altavoz global.

Larga Distancia. Los “clásicos”

Se puede aparecer en prensa sin ser un criminal. Relaciones con los medios.

El papel sigue pesando mucho. Cómo publicar un libro.

Larga Distancia. Dospuntocero

Webs, blogs y microblogs

- **Lo que hay que tener.** Cómo crear un blog profesional
- **Lo que hay que decir.** Consejos para generar contenido interesante

Redes Sociales en Internet (Facebook, LinkedIn y otros)

- **Caja de herramientas.** Las Redes Sociales virtuales más importantes.
- **Usos y costumbres.** Las aplicaciones más adecuadas para cada Red.
- **Hacerte el encontradizo.** Crear un perfil atractivo e imagen adecuada.
- **Espías como nosotros.** Las Redes Sociales para conocer tu mercado.
- **Pescar un empleo.** La búsqueda de oportunidades profesionales
- **Ejercicio:** Crear un perfil y hacer una búsqueda.

Video y Podcast. Crear tu propia cadena multimedia

- **El equipo.** No hace falta ser la CNN
- **El guión.** Generar contenidos
- **La promoción.** Divulgar y dar a conocer tu contenido multimedia

Conclusiones y Preguntas

INFORMACIÓN PRÁCTICA DEL CURSO

Acción Transformativa: MARCA PERSONAL: Como convertirse en la opción preferente Ref.: 0318

Duración: 8 h. De 09:30h. a 18:30h.

Fecha: 22 de Mayo 2012

Fecha límite de inscripción: 16 de mayo 2012

Lugar: Hotel NH Parque Avenidas, C/ Biarritz, 2.

Precio: 395 € (más 18% IVA).

El precio incluye material del curso, almuerzo y coffee break. (mañana y tarde)

Gestión gratuita adicional: este es un curso bonificable parcialmente, de acuerdo a los criterios de la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo / FTFE - antiguo FORCEM, y con cargo al crédito de formación de su empresa, le ofrecemos la posibilidad de tramitación gratuita, sin coste alguno para usted, sólo nos lo tiene que solicitar mediante el cumplimiento de la información requerida en la ficha de inscripción.

FACILITADOR:

El seminario estará impartido por **Andrés Pérez Ortega**, reconocido experto y líder en desarrollo de Marca Personal en España desde hace más de 10 años. Químico por la Universidad Autónoma de Madrid y Master en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Durante 15 ha ocupado diferentes puestos como responsable de Compras, Logística y Negociación internacional y Gestión de Equipos para compañías como REPSOL, Quaker Oats, Carrefour, Lucent Technologies o el Grupo ONCE. Actualmente es el pionero y principal experto en Branding Personal en España y Latinoamérica.

Es autor de numerosos artículos además del libro de referencia "MARCA PERSONAL" y "EXPERTOLOGÍA" publicado. Imparte conferencias, cursos, seminarios, consultoría y asesoría individual a empresas y grupos y es citado con frecuencia por prensa y medios.

Para más información contactar con Carlota Palacios:

Teléfono 91 490 56 23 / Fax 91 490 56 24

cpalacios@institutoicep.com

En previsión de la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico (LSSI-CE) y de la vigente Ley Orgánica 15 13/12/1999 de Protección de Datos española (LOPD), estamos obligados a comunicarle que su dirección de correo así como los datos que UD. decida incluir en este formulario forman parte de un fichero automatizado con el objeto de mantenerle informado de los cursos de Iniciativas Empresariales. Dicha información NO será cedida a terceros. En virtud de las Leyes mencionadas, usted tiene derecho de acceso, rectificación y cancelación de sus datos. Para cualquier cancelación de datos, modificación y/o acceso envíe un e-mail a la dirección info@institutoicep.com con sus datos y acción a realizar.