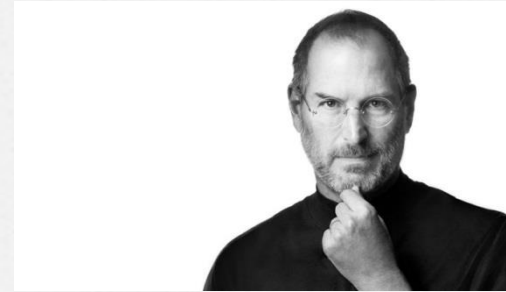


Marca e imagen personal para profesionales





«Lo que piensan de ti, cuando piensan en ti»



« La huella (única e intransferible) que dejamos en los demás»

- ❖ Ser recordados
- ❖ Ser tenidos en cuenta / ser una opción
- ❖ Ser elegidos
- ❖ Elegir (generar oportunidades)





Marca = Confianza



Nuevo escenario/ Nuevas reglas



«No estamos en una época de cambio sino en un cambio de época»

TALENTO

EMPLEABILIDAD vs ESTABILIDAD

PROYECTO

INTANGIBLES (MARCA)

MERITOCRACIAS

VISIBILIDAD (internet)

*ECONOMÍA muy
INTERCONECTADA (Colaborativa)*

AGENTES LIBRES



Los nuevos empleos...

- *Don de gentes e inteligencia emocional*
- *Imaginación y creatividad*
- *Pensamiento experto: solución creativa de problemas*
- *Comunicación compleja: persuadir, explicar y transmitir de diferentes maneras interpretaciones de la realidad*
- *Motivación intrínseca*



El modelo YO, SL

«Todos somos *PROVEEDORES* de servicios»

MODELO DE MARCA PERSONAL

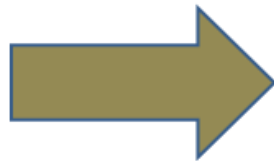
MARCA PERSONAL
(profesional)

PERSONA (profesional)

(¿¿Quién eres??)

PRODUCTO/SERVICIO

(¿¿Qué ofreces??)



**OFERTA COMERCIAL
VALIOSA**

¿¿Que gano por contar contigo??

YO, SL

Dirección (misión, visión y valores)

Dpto. de producto

Dpto. marketing

Dpto. I+D

Dpto. ventas

Dpto. administración/finanzas

La estrategia

Mi personal branding plan



1



Definir la marca

CONOCIMIENTOS

EXPERIENCIAS

HABILIDADES

MI MARCA

ACTITUDES

VALORES

HÁBITOS





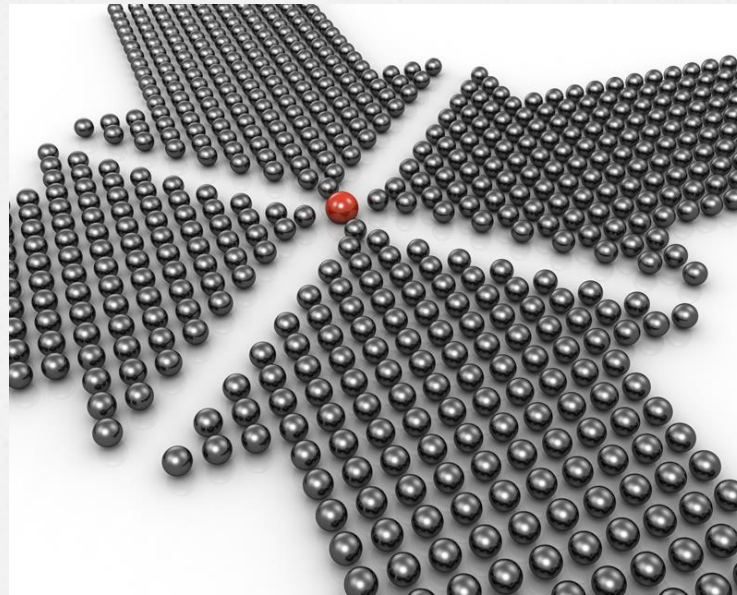
<https://www.youtube.com/watch?v=mBZAFJ-Q6Mw>



TALENTO: Capacidad + pasión (compromiso)

Identidad profesional

- Auténtica
- Relevante
- Diferencia positiva



«¿eres imprescindible? Conviértete en eje»

2



Posicionamiento



MI PROPUESTA DE VALOR

¿Por qué
deberían
elegirme a mi?

MIS PALABRAS CLAVE
«KEY WORDS»

- *Producto/Servicio*
- *Competencia*
- *Red de contactos*
- *Mercado*



Presentación profesional





“Hola, soy Cristina Mulero, consultora de recursos humanos y marca personal. Ayudo a profesionales y empresas que invierten en talento, a aumentar su **valor y relevancia** en el mercado, a través de un método propio de branding personal sostenible, es decir, equilibrando bienestar personal y éxito profesional”

3

TUS

PRODUCTO



❖ ¿Qué ofreces?

❖ ¿Qué necesidades satisfaces?

❖ ¿Qué beneficio proporcionas?

❖ ¿Qué lo hace diferente?

CREA TU
MÉTODO
PROPIO

PERSONALIZA
DO

4

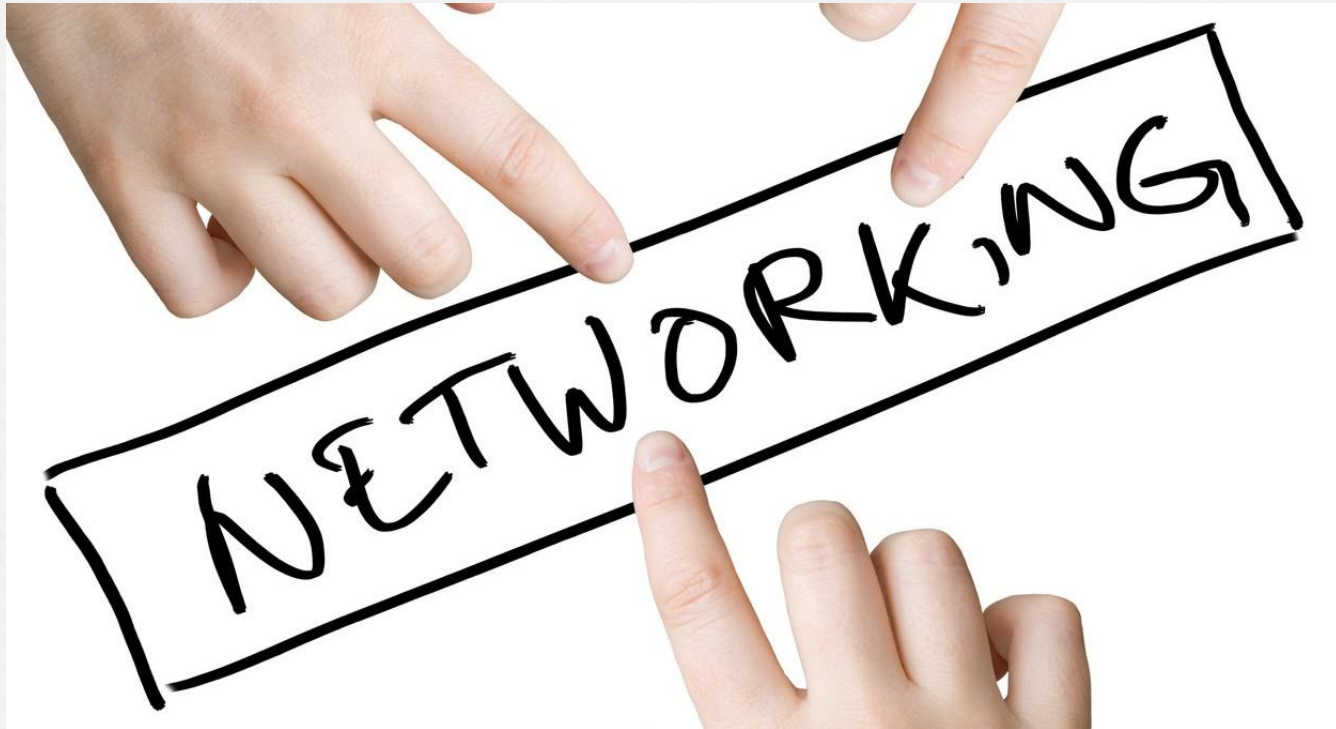
Visibilidad/comunicación

Capital relacional

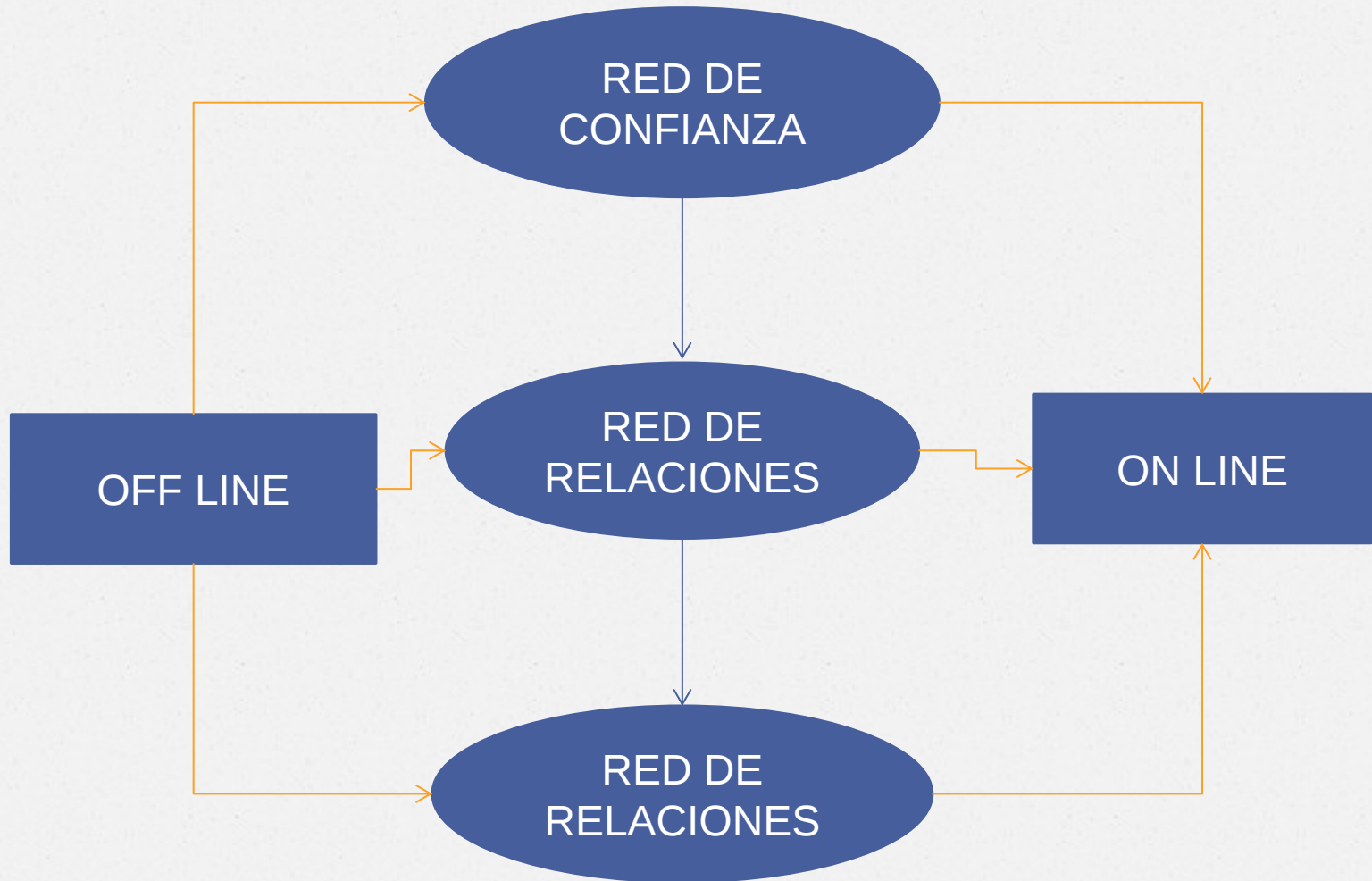


«¿ Y si fueran otros los que hablaran bien de ti?»





EMPIEZA A DEJAR HUELLA



OFF LINE

- Charlas/conferencias
- Cursos
- Radio / TV
- Congresos/ferias/eventos
- Presentaciones comerciales



HUELLA DIGITAL: TU MARCA EN EL MUNDO VIRTUAL



comunidad **ism**



Instagram





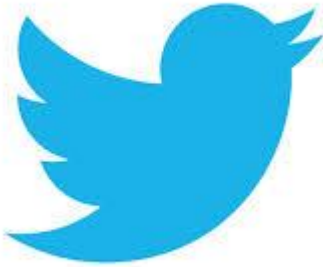
LINKED IN - Tu MARCA PROFESIONAL EN LA RED

- Fotografía profesional
- Posicionamiento (palabras clave)
- El extracto es tu «presentación profesional»
- Genera contactos de calidad
- Participa en grupos de tu interés
- Comparte noticias profesionales en tu muro
- Valora tener una cuenta PREMIUM



FACEBOOK- Perfil profesional y humano

- Compartir con «amigos»
- Genera contenido propio , «insight»
- Enlaza tu blog si lo tienes
- Genera valor compartiendo información de otros
- Controla el tiempo en esta red
- Tu marca personal no necesita más de 20 min diarios
- Cuida tu privacidad y las fotos que subes a esta red



TWITTER - ¿Qué está pasando? ¿Qué te está pasando?

Tu presentación de marca en 140 caracteres
140 caracteres incluido el @nombredeusuario
Selecciona por #hagtag
Acceso a información en tiempo real
Hiperdinamismo
Elabora listas



Tu marca personal en 3D... Voz, imagen,
movimiento...

VIDEOMARKETING

- Videocurrículum
- Canal propio
- Presentaciones de productos / charlas / eventos...
- Fundamental la CALIDAD de la GRABACIÓN Y LA IMAGEN



Blog

«Tu HOGAR VIRTUAL» Es la herramienta por excelencia de tu marca personal.

Elegir plataforma

Elegir temática

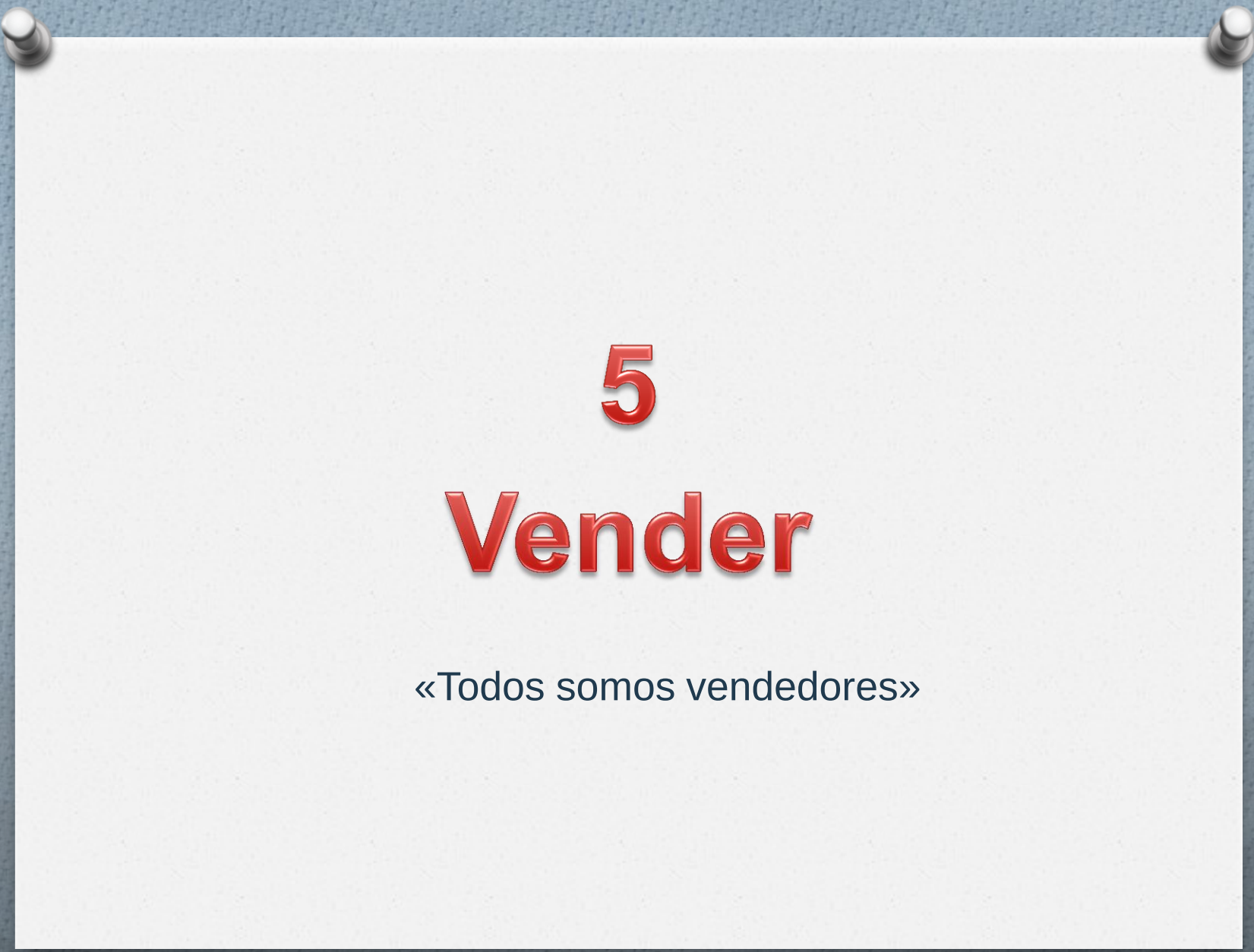
Fotos profesionales

Artículos periódicos y con contenido de valor

Admite fotografías, vídeos...

Contar con «invitados»

Conectar, linkear a otros blogs / webs

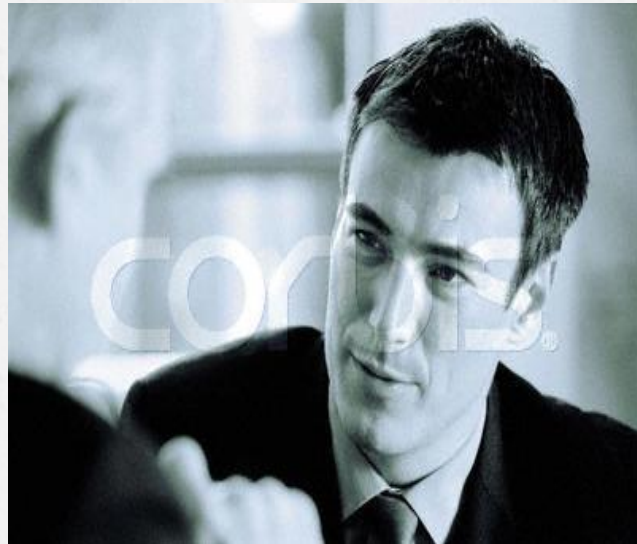


5

Vender

«Todos somos vendedores»

«En la era del conocimiento los profesionales dedican el 40% del tiempo a PERSUADIR, CONVENCER e INFLUIR en los demás» Vender es humano, Daniel Pink.



¿¿PUEDO CONVENCER A ESTA GENTE??

Encuentra 5 razones por las que esta respuesta es afirmativa.

SI QUIERES QUE
TU MARCA
SEA IMPORTANTE
PARA LAS PERSONAS,
LAS PERSONAS
DEBEN SER IMPORTANTES
PARA TU MARCA

iiiiGRACIAS!!!

