

# Matriz de Marca Personal

Persona	Profesión	Público
<p>¿Qué te mueve? ¿Cuáles son tus principios? ¿Qué te paraliza?</p> <p>Identificar la identidad, motivaciones, valores y creencias que definen a la persona y que van a ser fundamentales en la huella que queremos dejar.</p> <p>Una Marca Personal no puede construirse sobre unos cimientos personales débiles. Se basa en la persona que la sostiene y si esta no tiene las ideas claras, todo se cae.</p>	<p>¿A qué te dedicas? ¿Qué necesidades satisfaces? ¿Qué beneficios proporcionas?</p> <p>Establecer aquello que te hace valioso para otros. Es el "core business" personal. Identificar y concretar los beneficios que se obtienen de lo que haces.</p> <p>Sin algo que ofrecer a los demás, es imposible obtener ningún tipo de compensación emocional o material. Es equivalente a tu "producto"</p>	<p>¿Quién se beneficia de lo que haces? ¿Quién puede hacer lo mismo que tú? ¿Quién puede apoyarte?</p> <p>Identificar a tus clientes, audiencia, competidores, seguidores,... Tener en cuenta a cualquiera que pueda influir en tu plan y el modo en que tú influyes en ellos.</p> <p>No vivimos aislados. Para diseñar una Estrategia de posicionamiento personal hay que tener en cuenta a quienes nos rodean. Es equivalente a tu "mercado".</p>
Posicionamiento	Presencia	Promoción
<p>¿Cuáles son tus atributos? ¿Qué te diferencia? ¿Cómo generas confianza?</p> <p>Establecer tus atributos, elementos diferenciadores, especialización. Generar credibilidad y transmitir emoción.</p> <p>Las personas somos poliédricas y tenemos cualidades de las que debemos escoger aquellas que nos definen y desarrollarlas para generar confianza y sintonía.</p>	<p>¿Cómo te presentas? ¿Cómo es tu aspecto? ¿Qué elementos componen tu imagen?</p> <p>Elegir tus elementos externos, tu "envase". Aquí se incluye la imagen personal, tarjetas de visita, CV o Elevator Pitch entre otros</p> <p>Para dejar la huella que deseamos, utilizamos elementos y accesorios que generan un impacto. La imagen forma parte de la marca pero NO es la marca.</p>	<p>¿Qué canales de comunicación utilizas? ¿Cómo estableces relaciones? ¿Qué herramientas prefieres?</p> <p>Escoger y utilizar los canales para hacerte visible. Desde el Networking hasta las Redes Sociales. Desde hablar en público hasta escribir libros o artículos.</p> <p>Debemos elegir y utilizar y combinar medios para darnos conocer. Internet es importante pero no es el único canal y no siempre el mejor.</p>
Venta	Estructura	Operaciones
<p>¿Cómo "vendes" lo que haces? ¿Cuánto vale lo que ofreces? ¿En qué "formatos" lo vendes?</p> <p>Definir el modo en que vas a vender tu trabajo, poner un precio a lo que haces y encontrar el modo de argumentar y defender tu valor.</p> <p>Una estrategia personal sería inútil si no obtuviese una remuneración material o emocional, así que hay que poner un precio a tu trabajo y venderlo.</p>	<p>¿Qué recursos necesitas? ¿Qué recursos son prescindibles? ¿Quién puede ayudarte?</p> <p>Identificar y gestionar los elementos materiales necesarios para desarrollar tu Estrategia de Marca Personal. Tiempo, dinero, herramientas, apoyos...</p> <p>La puesta en marcha de un proyecto de Branding Personal requiere gestionar una serie de recursos materiales o personales sin los que no podría llegar a buen término.</p>	<p>¿A qué riesgos te enfrentas? ¿Cómo gestionas un cambio personal? ¿Cómo vas a mejorar lo que ofreces?</p> <p>Gestionar tu plan de acción. Resolver los problemas y situaciones que surgen a medida que avanzas en la ejecución de tu plan estratégico personal</p> <p>Igual que ocurre en una empresa, hay aspectos que debes gestionar como los riesgos, negociación, cambio, crisis, innovación, etc.</p>

Este cuadro es una versión muy simplificada del modelo de Marca Personal reflejado en mis libros:

**Marca Personal (ESIC)**  
**Expertología (Alienta)**

# Programas

Mi Modelo de Estrategia Personal se fundamenta en la idea de que los profesionales debemos pensar y actuar como empresas, como proveedores de servicios.

Por lo tanto, mi trabajo consiste en ayudar a los profesionales tanto a diseñar estrategias globales como tácticas concretas de alguna de las partes del Plan Estratégico Personal.

## Programas Generales

He diseñado programas de planificación para diferentes tipos de perfiles, desde el emprendedor al profesional de empresa, desde el profesional en transición al directivo que quiere convertirse en un apoyo para la marca de su empresa.

- Diseño y Gestión de Carrera Profesional.
- Gestión de Transiciones Profesionales y Búsqueda de Empleo.
- Cómo posicionarte como un experto, asesor, consultor, coach y profesional independiente.
- Estrategia de Marca Personal para empresarios y emprendedores.
- Estrategias para progresar dentro de la empresa.
- Cómo posicionar a equipos y departamentos, dentro y fuera de la empresa.
- Cómo convertir a tus profesionales en Embajadores de Marca.

## Programas Específicos

También trabajo con módulos específicos dentro de la estrategia. Estos programas están pensados para tratar aspectos concretos del proceso.

### Estrategia Personal

- Cómo diseñar tu Estrategia Personal. Objetivos, Diseño y Planificación.

### Producto y Oferta Personal

- Cómo diseñar tu Profesión. Definición, creación y gestión de tu propuesta de valor en el mercado.

### Marca Personal

- Cómo descubrir, desarrollar y posicionar tu Marca Personal.
- Cómo generar Impacto y Atractivo Personal.
- Etiqueta en los negocios. Normas de comportamiento en la empresa.

### Marketing Personal

- Utilización del marketing y la promoción personal.
- Del Curriculum al Portfolio. Aprende a comunicar tu valor.
- Transforma una Entrevista de Trabajo en una Entrevista de Ventas.
- Cómo transformar una presentación rutinaria en una herramienta de posicionamiento.
- Networking tradicional. Diseño, creación y gestión de redes de contactos.
- Crear, publicar y divulgar un libro para posicionarte como experto.
- Cómo establecer relaciones con los medios de comunicación sin ser una multinacional.
- Gestión de la reputación.

### Estrategia Personal en La Red

- Redes Sociales para uso profesional y empresarial.
- Cómo convertir el Blog en una herramienta de posicionamiento profesional.
- Cómo crear contenidos multimedia para aumentar tu valor y convertirte en un referente.

## Formatos

Si tu interés es conocer cómo funciona el concepto de Marca Personal o alguno de los elementos que forman parte de mi Modelo te ofrezco varias opciones desde la más sencilla y breve a la más completa.

Se trata de dar a conocer el concepto de Branding Personal o alguno de los elementos concretos que componen el modelo a un grupo de personas. Lo clasifico en función de la duración, profundidad y cantidad de actividades.

### **Charlas, ponencias, keynotes y mesas redondas. (Hasta 2 horas)**

Este formato pretende informar y motivar. En el hago una introducción del concepto de Branding Personal, sus implicaciones y aplicaciones. En este mismo formato también hablo de los elementos que forman parte del modelo (Redes Sociales, Networking, Diseño de Profesiones, Utilización de herramientas de Marketing Personal,...).

Se pueden contratar como módulos independientes o como paquetes de varios temas. Está diseñado para eventos de empresa, congresos, convenciones, etc.

### **Seminarios. (Medio día)**

Los seminarios tienen como finalidad proporcionar contenidos, claves, recetas y técnicas para empezar a poner en marcha un proyecto de Branding Personal o uno de los elementos que forman parte de la estructura.

### **Talleres y Workshops. (Un día)**

El objetivo de los Talleres y Workshops es proporcionar a los asistentes las herramientas para que puedan ponerse en marcha en cuanto acabe la jornada. En este tipo de formatos hay un gran contenido práctico y material de trabajo.

### **Programas para Universidades y Escuelas de Negocios**

También imparto clases en Universidades y Escuelas de Negocios. Se trata de impartir asignaturas de más de 8 horas extendidas en periodo de tiempo.

### **Consultoría de Marca Personal para Empresas**

Podría pensarse que el Branding Personal es una herramienta que sólo es útil para los profesionales. Incluso podría llegar a pensarse que un directivo o trabajador que aprenda a aumentar su influencia y su reconocimiento podría ser una amenaza para una organización. Sin embargo, bien gestionado, es todo lo contrario. Es una oportunidad para las empresas de reforzar su prestigio y su reputación.

En este momento, las empresas apenas se distinguen por las herramientas, los sistemas o la tecnología. Lo que hace que las empresas destaquen y se posicionen fuertemente en el mercado es la forma de actuar de sus profesionales. Desde el primero al último.

Por lo tanto, la Marca Personal o alguno de los elementos que forman parte de la Estrategia de Posicionamiento Profesional pueden ayudar a las empresas a convertir a sus profesionales en los mejores representantes de la marca de la compañía.

Temas como la Etiqueta en los Negocios, las Presentaciones Impactantes, el Networking Tradicional y el Online o las Relaciones con los Medios pueden convertirse en unos instrumentos muy poderosos para convertir a una empresa en un referente.

Puedo ayudarte a preparar a Directivos y a Equipos para que se conviertan en el mejor instrumento de Branding y Marketing de tu empresa, tenga el tamaño que tenga.

## Contacto

Las implicaciones de este proyecto sobre el posicionamiento profesional y su aplicación a empresas y particulares, van mucho más allá de lo que se puede incluir en estas páginas. Por eso, si deseas saber más sobre la forma en que podemos colaborar no dudes en ponerte en contacto directamente conmigo:

**+34 678 544 817**

**[servicios@marcapropia.net](mailto:servicios@marcapropia.net)**