



# Branding Personal

Diseña tu estrategia de  
posicionamiento profesional

# Introducción

*"Una marca es lo que la gente piensa de ti."*

Ted Matthews

Si nos remontamos sólo un par de décadas, el prestigio de un profesional se mantenía dentro de unos límites geográficos muy reducidos.

El valor de muchos profesionales apenas era conocido ni reconocido. Por lo tanto, las posibilidades de sacar partido a su potencial y su valor eran muy limitadas.

Hoy todo ha cambiado radicalmente.

Un profesional puede adquirir conocimientos que antes solo estaban al alcance de unos pocos.

Puede establecer contactos y alianzas con personas que se encuentran en el otro lado del mundo.

Ya no tiene que limitarse a hablar de su trabajo, ahora puede mostrarlo.

Puede colaborar con equipos que se crean y desaparecen en función de las circunstancias.

En definitiva, un profesional puede vender su trabajo y posicionarse igual que lo hace una empresa.

Para conseguirlo hay que seguir un proceso similar al de las grandes marcas comerciales.

A este proceso lo denomino **Branding Personal**

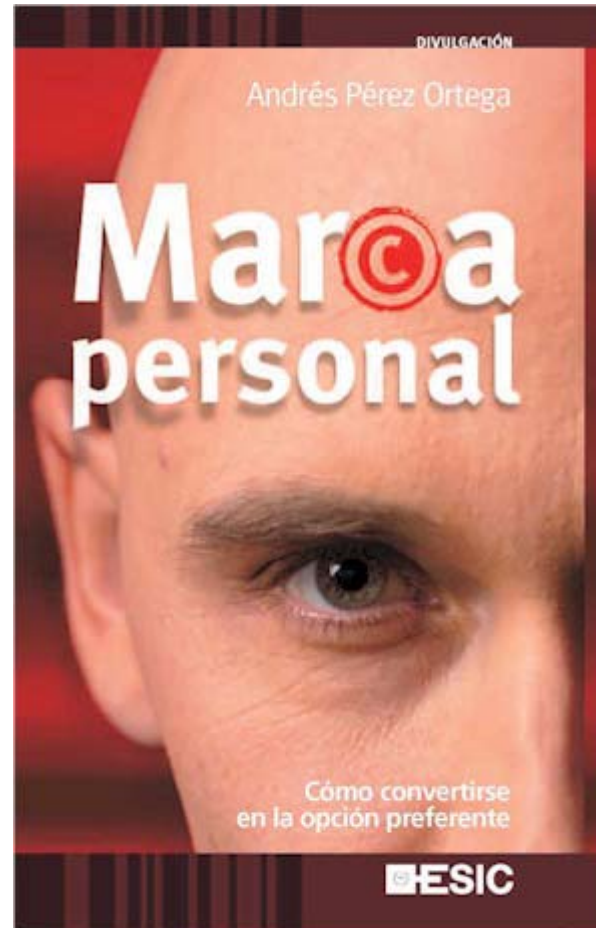
# Propuesta

El propósito de este programa es diseñar un plan para convertir a los profesionales en los referentes en su sector.

Se trata de diagnosticar, entender, ordenar y desarrollar una estrategia de **Branding Personal** para profesionales que aumente su prestigio y sus opciones.

# Propuesta

Este programa es la aplicación práctica de mi modelo de Branding Personal y posicionamiento Profesional desarrollado en mi libro Marca Personal (ESIC)



# Objetivos

Los objetivos a alcanzar con el programa son los siguientes:

- Entender las claves del concepto de Branding Personal.
- Definir el rumbo y el posicionamiento deseado.
- Realizar una evaluación personal.
- Crear una oferta profesional relevante y atractiva.
- Descubrir y seleccionar los atributos de Marca Personal.
- Conocer los mecanismos para generar credibilidad.
- Establecer un estilo propio, memorable y positivo.
- Conocer y escoger los canales de Marketing Personal.
- Optimizar el uso de Internet para posicionar la Marca.
- Documentar el Plan Estratégico de Branding Personal

# Beneficios

- La Marca Personal aumenta el valor y la reputación de los profesionales y de la empresa de la que forman parte.
- Aumenta la posibilidad de ser conocidos, reconocidos y finalmente elegidos como profesionales de referencia.
- Mejora las habilidades para diferenciarse profesionalmente, maximizar el éxito en las ventas y crear fidelidad en los clientes.
- Aumenta la motivación, la creatividad, la iniciativa y la autogestión.
- Mejora la capacidad para transmitir confianza.
- Desarrolla la comunicación dentro y fuera de la empresa.

# Contenido

## Panorama

**Porqué ahora.** De empleados a proveedores de servicios.

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

**No sé “venderme”.** Mitos y errores sobre el Branding Personal.

## Proyecto

**El GPS Profesional.** Objetivo, misión, visión y valores.

## Persona

**Todo empieza en ti.** Tu identidad y tus creencias dejan huella.

## Producto

**Tu trabajo es tu oferta.** Crea una oferta valiosa con la “materia prima” disponible.

## Público

**No estás sólo.** Identifica y gestiona a tus clientes, competidores, socios, apoyos y otros “stakeholders”.

## 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.

## Promoción

**Si no te conocen, no existes.** Conoce y escoge los canales de comunicación para mostrar tu trabajo

**El “envase” y los accesorios.** Los documentos y elementos de imagen.

## Caso final, conclusiones y Preguntas

# Para quién

El Branding Personal pretende aumentar el valor del trabajo de los profesionales. Por lo tanto es aplicable a cualquier persona que quiera “vender” eficazmente lo que hace.

Empresas que quieran transformar a sus profesionales en los mejores embajadores su marca.

Empresarios y emprendedores que quieren ser los mejores representantes de su proyecto.

Profesionales en transición que quieren posicionarse en el mercado como los más adecuados para ocupar un puesto.

Asesores, consultores, coaches, “freelances” o profesionales independientes que quieren ser percibidos como expertos, especialistas, referentes en su sector.



# Metodología

Diseño de un mural estratégico

Análisis de situaciones reales

Ejemplos de situaciones en películas

Debate y diálogo

Elaboración de un caso final individual

# Documentación

## **Material para el alumno**

Manual con teoría y ejercicios.

Casos prácticos.

Artículos recomendados.

Enlaces de Internet y bibliografía.

# Formatos

## **Ponencia (2 horas)**

- Píldoras de conocimiento.
- Introducción, claves y fundamentos.

## **Seminario (4 horas)**

- Desarrollo del concepto.
- Contenidos teóricos e ideas principales.

## **Taller (A partir de 8 horas)**

- Contenidos teóricos y prácticos
- Diseño y ejecución de planes de acción.

# Contacto

Este documento es una presentación breve del programa.

Si deseas más información para aplicarlo en tu empresa u organización ("in company"), introducirlo en el programa de una escuela de negocios o estás interesado en asistir a alguno de mis cursos en abierto puedes ponerte en contacto conmigo.

**Tel. 678 544 817**

**[contacto@andresperezortega.com](mailto:contacto@andresperezortega.com)**

**[www.andresperezortega.com](http://www.andresperezortega.com)**



# Bio

## Andrés Pérez Ortega

Químico por la Universidad Autónoma de Madrid. MBA por ICADE. Experto en desarrollo de marcas.

Durante 15 años ha sido responsable de Compras, Logística y Desarrollo de producto en REPSOL, Quaker Oats, Carrefour, Lucent Technologies o el Grupo ONCE.

Ha desarrollado el concepto de Marca Personal y de Posicionamiento Profesional en España.

Es pionero y principal experto en Estrategia y Branding Personal en España y Latinoamérica.

Desde 2004 asesora a empresas y profesionales e imparte conferencias, cursos, seminarios, consultoría.

Es el creador de la web de referencia en español sobre Estrategias de Posicionamiento Personal y Profesional ([www.brandingpersonal.com](http://www.brandingpersonal.com))

Es autor de los libros de referencia sobre posicionamiento personal MARCA PERSONAL (ESIC), EXPERTOLOGÍA (Alienta) y TE VAN A OÍR (Alienta).

Ha publicado numerosos artículos y es citado con frecuencia por prensa y medios.

