



Marketing Personal

Cómo construir una
plataforma de comunicación
personal para profesionales

Posición

Hasta hace poco, llegar a un número importante de personas era un privilegio de grandes empresas o de profesionales con recursos y contactos.

Con la llegada de las nuevas tecnologías cualquier PYME o profesional puede transmitir su mensaje a quienes pueden estar interesados en lo que ofrece.

Ya no se necesitan grandes recursos. Cualquiera puede crear sus propios materiales y divulgarlos a un coste mínimo.

Disponemos de herramientas gratuitas pero increíblemente potentes inaccesibles hasta hace poco tiempo.

Hoy podemos relacionarnos con profesionales y empresas de cualquier parte sin movernos de casa.

Conseguir una visibilidad global no solo aumenta las posibilidades de hacer más y mejores negocios, también potencia tu credibilidad y tu posicionamiento.

Es la hora del **Marketing Personal**

Propuesta

En este programa conocerás claves y técnicas para elaborar una estrategia de visibilidad profesional.

Desde la utilización eficaz de La Red hasta la forma de convertirte en el especialista al que citan los medios.

Desde la creación de un documento informativo relevante para tu mercado hasta la publicación de artículos en los lugares adecuados.

Desde la utilización del video hasta la edición de tu propio libro que te posicione como un referente.

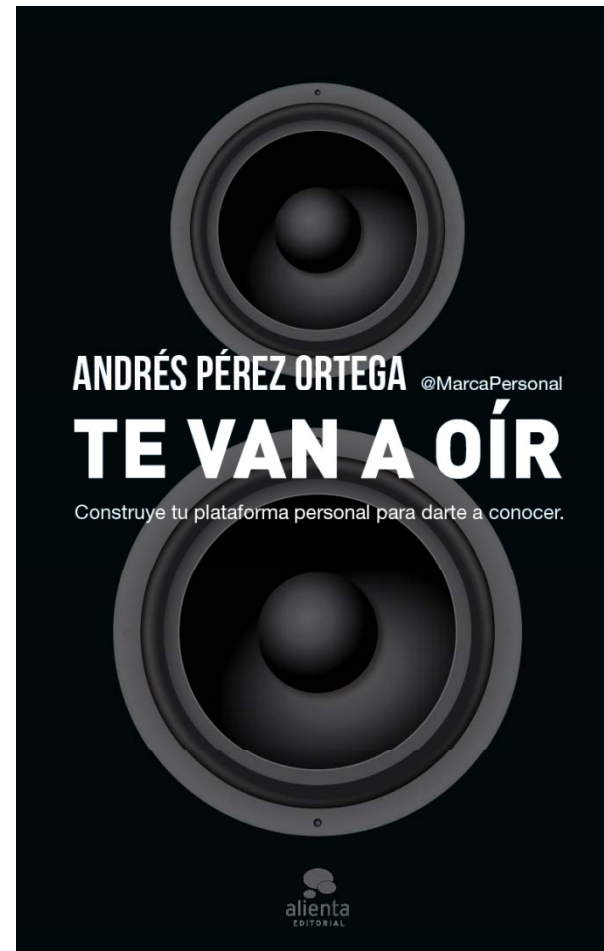
Una estrategia combinada de todos estos elementos puede posicionarte a ti o a los profesionales de tu empresa como los referentes en tu sector o profesión.

Todo esto está a tu alcance. Solo tienes que conocer las posibilidades y ponerte en marcha.

Cuanto antes empieces, antes obtendrás resultados y conseguirás sobresalir en un entorno en el que la mayoría ni se lo ha planteado.

Propuesta

Este programa es la aplicación práctica de las herramientas, tecnologías y canales de comunicación que describo en mi libro **TE VAN A OÍR** (Alienta)



Objetivos

Los objetivos a alcanzar con el programa son los siguientes:

- Conocer canales y herramientas de Marketing Personal.
- Aprender a crear documentos de comunicación.
- Escoger las herramientas de visibilidad adecuadas.
- Gestionar el Networking y la comunicación 1-1.
- Identificar y utilizar situaciones para hablar en público.
- Conocer y escoger los canales de Internet adecuados.
- Utilizar los "Social Media" para generar notoriedad.
- Conocer las claves para preparar y distribuir contenidos.
- Aprender como aparecer en medios de comunicación.
- Elevar el prestigio publicando libros.
- Diseñar un Plan de Marketing Personal.

Beneficios

- Tener una Plataforma de Marketing Personal nos ayuda a ser conocidos por el mercado objetivo con un coste mínimo.
- Aumenta las posibilidades de que tu trabajo o el de tus profesionales logre la atención que merece.
- Facilita al máximo el contacto con quienes pueden estar interesados en ti.
- Aumenta la credibilidad, la sintonía y las opciones de ser elegido.

Contenido

De lo local a lo global

Del contacto personal directo a la visibilidad global.
Dejar tu huella sin salir del despacho.

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. 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. Webs, blogs y microblogs

Lo que hay que tener. Cómo crear un blog profesional

Lo que hay que decir. Consejos para generar contenido interesante

Larga Distancia. Redes Sociales

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

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

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.

Imagen

Notoriedad "low cost". Crea tu material de marketing personal

Caso final, conclusiones y Preguntas

Para quién

Este programa está diseñado para profesionales y empresas que desean llegar mucho más lejos sin invertir recursos fuera de su alcance.

Empresarios, directivos, emprendedores, responsables de marketing y comunicación, profesionales independientes, asesores, consultores, coaches o "frelances".

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

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)

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.

