

## ESTRATEGIA, LIDERAZGO Y DIRECCIÓN

### Marketing Personal: Gestionando la Imagen de un Profesional de Alta Competencia

#### DESCRIPCIÓN GENERAL

“Necesitamos un nuevo Gerente General. Fernández tiene todo el know how, mucha experiencia y es una buena persona, pero qué lástima que no lo puedo ascender, no parece el adecuado”. (CEO).

¿Suena extraña esta declaración? Claro que no. Es un pensamiento recurrente en la mente de los decisores claves que afectan-positiva o negativamente- nuestro futuro. Lamentablemente, difícilmente sabremos qué es lo que exactamente le falta a Fernández. Quizás sea asunto de la imagen que proyecta y de la que no es realmente consiente.

Aún cuando resulte casi un sacrilegio colocarnos a nivel de un producto que requiere de mercadotecnia; la verdad es que, en el mejor de los sentidos, sí lo somos. Nuestro valor en el mercado profesional, por ejemplo, no está sólo ligado a cuán competentes somos, sino que existen elementos intangibles y no descritos en la Hoja de Vida, como la habilidad de ser percibido como generador de valor, como un talento con potencial para mayores responsabilidades o para cubrir puestos claves, etc.- y que condicionan muchas de nuestras posibilidades y resultados en de la gestión de nuestra carrera.

Tu imagen profesional es crítica para tu éxito presente y futuro y tú lo sabes. Por supuesto, no nos referimos a retoques cosméticos de imagen, tampoco al cumplimiento a las reglas de la etiqueta; sino a desarrollar las actitudes y los comportamientos más adecuados, que proyecten los mensajes correctos, aquellos que se alinean con tu esencia, valores y objetivos clave.

Se trata de aprender a destacar inteligentemente tus mejores cualidades para llegar a las metas, todo ello facilitado desde una visión bifocal de las perspectivas, las del profesional, como las de la organización en su contexto.

Empezaremos aprendiendo cómo mirarnos a nosotros mismos a través de un ojo objetivo y realmente evaluar cómo somos percibidos por los demás. Detectaremos los comportamientos más comunes que pueden destruir tu imagen profesional y cómo eliminarlos. Más importante que todo, incorporaremos aquellos que nos permitirán brillar con luz genuina y propia.

El enfoque es eminentemente pragmático y orientado a la gestión diaria y a las situaciones aparentemente sin importancia que son, al final, las determinantes en la imagen y el éxito en el competitivo mundo de nuestros días.

#### DIRIGIDO A

Profesionales en general interesados en desarrollarse como gestores de su propia imagen a través de sesiones dedicadas al marketing personal general y al marketing profesional en particular.

## OBJETIVOS

El curso está dirigido a que los participantes alcancen los siguientes objetivos generales:

1. Comprende la definición contextual, el impacto, los principios y la trascendencia de su imagen y la utilidad del marketing de personas para su propia vida.
2. Identifica los principales elementos que conforman el Marketing Personal y, dentro del mismo, los que corresponden al Marketing Profesional y cómo éstos están colaborando con su plan estratégico personal.
3. Selecciona y aplica las técnicas y herramientas de Marketing de personas más convenientes para alcanzar sus objetivos.

## TEMARIO

- Introducción, encuadre y principios básicos del Marketing Personal.
  - Percepción vs. Realidad.
  - Imagen/Autoimagen/Imagen deseada.
  - Estilo propio y sello personal.
  - Qué NO es Marketing Personal.
  - La ética en el Marketing Personal y Profesional.
- Marketing Personal y Plan Estratégico Personal (PEP).
  - Definiciones básicas de Plan Estratégico Personal (PEP).
  - Objetivos personales a medio y largo plazo.
  - Definiendo mi imagen de éxito.
  - Empleabilidad y Marketing Profesional.
  - Alineando el Plan Estratégico Personal (PEP) con tu imagen personal.
  - Mi plan de Marketing.
  - Marketing para emprendedores e independientes
- Primera impresión y presentaciones con impacto.
  - Verdades y mentiras de la primera impresión.
  - Elementos de la primera impresión.
  - Qué hacer para revertir una mala primera impresión.
  - Objetivo de presentaciones y discursos.
  - Presentaciones formales e informales, planeadas e improvisas.
  - Elementos consientes e inconscientes de presentaciones y discursos.
  - Potenciando los elementos: Mirada, Mirada voz, postura, gestualidad, corporalidad y otros.
  - Gestionando el contenido y la estrategia de impacto.
  - Simulaciones.
- Marketing de Selección Laboral.
  - Con empleo y sin empleo
  - Paradigmas correctos del siglo XXI para la colocación y la recolocación.
  - Prueba ácida de la Hoja de Vida.
  - Fuentes eficaces y alternativas A, B, C y D.
  - Aprovechando la imagen externa como canal de percepción.
  - La entrevista por competencias y el seleccionador.
  - Momentos, preguntas y situaciones críticos y manejo de las emociones.
  - Simulaciones.

- Marketing Laboral
  - Cómo se forma mi imagen general en el trabajo.
  - Ascensos, aumentos, oportunidades.
  - Desinteligencia Emocional: el gran destructor.
  - Mi imagen y mis superiores, mis pares y mis subordinados.
  - La interacción: teléfono, mail, cara a cara.
  - ¿Qué comunica mi oficina?
  - Manejo de la presión: cuando presiono/cuando me presionan
  - Vocabulario, confianza y humor.
  - El termómetro de la visibilidad.
  - Reuniones de trabajo internas y externas.
  - Alerta Máxima: factores de riesgos de la imagen en el trabajo.
  
- Marketing Social
  - Rol de la red social
  - Vida Social: ¿Vale la pena?
  - El Marketing Personal y los niveles socio-económico-culturales
  - Marketing personal y género
  - Marketing personal y la edad.
  
- Redes de Contactos y Virtuales
  - Qué es una red. Tipos de red. Diferencias y semejanzas
  - Cómo construir una red de contactos virtual útil y valiosa.
  - ¿Cuánto vale mi red actual?
  - Cómo mantener y desarrollar la imagen y relación, casi gratis
  - Aprovechando las Redes Sociales vía internet para mi beneficio.
  - Net etiqueta.

## **EXPOSITOR: ANNA BASETTI MIDDLETON**

Máster en Dirección y Organización de Empresas (Universidad Europea de Madrid) y en Administración de Empresas–MBA (Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas – UPC), Coach Personal y Ejecutiva certificada por The International School Of Coaching – TISOC de España, Diplomado en Recursos Humanos (Pontificia Universidad Católica del Perú – PUCP), Diplomado en Formación de Capacitadores (EPU - Universidad de San Martín de Porres) y Licenciada en Administración Turística y Hotelera (Universidad de San Martín de Porres), Practitioner en Programación Neurolingüística- PNL. Actualmente es Gerente de Desarrollo en Marketing Personal y Profesional de Perfil, Centro de Desarrollo Personal y Profesional, Consultora Senior en temas Comerciales y de Recursos Humanos y Docente de CENTRUM Graduate Business School de la PUCP, de la Escuela de Postgrado de la UPC, del Instituto para la Calidad de la Pontificia Universidad Católica del Perú, de EPU de la Universidad de San Martín de Porres y miembro del Comité Consultivo de la Carrera de Psicología de la Universidad Privada del Norte. Ha sido Gerente de Ventas de Parque del Recuerdo, Gerente de Agencia de Pacífico Vida, Supervisora de Ventas en Convergencia Perú y docente de Centro Cultural de la PUCP, de CIBERTEC, Ha realizado talleres y cursos en el desarrollo de habilidades blandas y comerciales en diversas empresas: BACKUS Sabmiller S.A., COPEINCA y APC S.A., MINSA, Ministerio Público, UNMSM, SUNAT, BBVA, Telefónica Servicios Comerciales, Demsa, Fertitec, Andex, entre otros y procesos de Mystery Shopper para empresas de clase mundial. Su expertise en Coaching Ejecutivo y Multicultural abarca organizaciones diversas, desde empresas de manufactura, hasta instituciones académicas biculturales. Realiza procesos de Coaching Personal de manera privada, al igual que asesorías en gestión de carrera e imagen profesional.

**DURACIÓN: 24 HORAS**

**DÍA: SÁBADO**