

## ESTRATEGIA, DIRECCION Y LIDERAZGO

### MARKETING PERSONAL: ESPEJO, VITRINA Y PROYECCIÓN DE FUTURO

#### 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 quienes influyen, positiva o negativamente, en nuestro futuro. Lamentablemente, Fernández no tiene muchas posibilidades de saber qué es lo que exactamente le falta. Quizás sea un asunto de la imagen que proyecta y de la que no es consciente. Y así sigue pasando el tiempo.

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, y otros más, que condicionan 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 de reglas de etiqueta; sino a desarrollar la consciencia, las actitudes y los comportamientos idóneos, que te permitan proyectar los mensajes correctos, aquellos que se alinean con tu esencia, valores y objetivos clave.

Nos concentraremos en aprender a destacar inteligentemente tus mejores cualidades para llegar a las metas, todo ello facilitado desde una visión multifocal, tu perspectiva como persona y profesional, la de las organizaciones y la del sistema en que te desenvuelves.

Empezaremos aprendiendo cómo mirarnos a nosotros mismos a través de un ojo objetivo y evaluar cómo somos realmente 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. Seleccionarás de entre una serie de estrategias probadas y sustentadas en función de tu caso, tu propósito, tu misión y tu visión.

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.

#### OBJETIVOS

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 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

- Encuadre y principios básicos del Marketing Personal.
  - Percepción vs. Realidad. Imagen.
  - Imagen/Autoimagen/Imagen deseada.
  - Estilo propio y sello personal.
- Estrategias de Marketing Personal y Plan Estratégico Personal.
  - Alineando el Plan Estratégico Personal con tu imagen personal.
  - Estrategias aplicadas a la imagen para personas
- Primera impresión y presentaciones con impacto.
  - Mitos y verdades de la Primera Impresión.
  - Objetivos, elementos, contenido y estrategia. Lo inconsciente.
  - Presentaciones formales e informales, planeadas e improvisadas.
  - Simulaciones.
- Marketing de Selección Laboral.
  - Prueba ácida para la Hoja de Vida.
  - La entrevista por competencias y el seleccionador.
  - Momentos, situaciones y emociones durante la selección.
- Marketing Laboral
  - Cómo se forma imagen en el trabajo.
  - Ascensos, aumentos, oportunidades.
  - Mi imagen y mis superiores, mis pares y mis subordinados.
  - El termómetro de la visibilidad.
- Marketing Social
  - Vida Social: ¿Vale la pena?
  - Marketing Personal y niveles socio-económico-culturales.
  - Marketing personal y género.
  - Marketing personal y la edad.
- Redes de Contactos y Virtuales
  - ¿Cuánto vale mi red actual?
  - Cómo construir una red de contactos virtual útil y valiosa.

## 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), Business Coach por Conscious Business Center (Fred Kofman), Coach Personal y Ejecutiva certificada por The International School Of Coaching – TISOC de España, Diplomada en Recursos Humanos (Pontificia Universidad Católica del Perú – PUCP) y en Formación de Capacitadores (EPU - Universidad de San Martín de Porres), Licenciada en Administración Turística y Hotelera (Universidad de San Martín de Porres), Certificada como Operadora del NeuroTraining Lab (España y Chile), acreditada en la Metodología Belbin y Practitioner en Programación Neurolingüística- PNL.

Actualmente es docente en áreas Comercial y de Gestión Humana en CENTRUM Graduate Business School de la PUCP, en la Escuela de Postgrado de la UPC.

Ha dictado para Universidad Corporativa Intercorp, ESAN, Escuela de Posgrado de la Universidad Señor de Sipán, Instituto para la Calidad de la Pontificia Universidad Católica del Perú, EPU- Universidad de San Martín de Porres, Centro Cultural de la PUCP, CIBERTEC entre otras instituciones educativas de prestigio y formado parte del Comité Consultivo de la Carrera de Psicología de la Universidad Privada del Norte.

Ha sido Gerente de Desarrollo en Marketing Personal y Profesional de Perfil- Centro de Desarrollo Personal y Profesional, Gerente de Ventas de Parque del Recuerdo, Gerente de

Agencia de Pacifico Vida y más en una amplia trayectoria ejecutiva transnacional enfocada a los servicios. Ha realizado formaciones en desarrollo de habilidades en diversas organizaciones, así como procesos de Mystery Shopper para empresas de clase mundial.

Su enfoque combina conocimientos en neurociencias con aprendizaje adulto, liderazgo consciente y coaching. Conferencista en temas de vanguardia. Su expertise en Coaching Ejecutivo abarca organizaciones muy diversas, desde manufactura a colegios. Realiza procesos de Coaching Personal de manera privada, al igual que asesorías en gestión de carrera e imagen profesional.

**DURACIÓN: 24 HORAS**

**DÍA: JUEVES**