

CONTENIDOS DEL PROGRAMA

MARKETING PERSONAL.

INTRODUCCION

En un mercado de trabajo cada vez más competitivo, tener habilidades técnicas puede no ser suficiente para lograr sobresalir profesionalmente. Es por eso que si deseas salir adelante, es hora de mejorar tu marketing personal.

¿Pero sabes lo que es?

El marketing personal está formado por un conjunto de estrategias que apuntan a la realización de tus características profesionales y personales.

No se trata de inventar un perfil mentiroso, sino de dejar en evidencia los aspectos más relevantes sobre ti mismo y el trabajo que desarrollas. Por medio de estrategias correctas de promoción personal, serás capaz de sobresalir, independientemente de tu área de actuación.

Si todavía no sabes cómo hacer marketing personal y beneficiarte de esta estrategia, te acompañamos a tu transformación





DIRIGIDO A:

Profesionales, emprendedores y toda persona interesada en buscar un crecimiento personal y profesional desde las posibilidades que nos da el marketing personal, la imagen profesional y la comunicación de marcar una trayectoria dentro de su carrera laboral.

OBJETIVO PRINCIPAL DEL TALLER: Aprender a venderme. Que los clientes conozcan y comiencen a consumir mi servicio. Volverme referente en mi rubro.

Objetivos Parciales del Curso:

Desarrollo personal: Autoconocimiento, Evaluación personal y Aprender tácticas de Relaciones Interpersonales. SEP

Planificación Estratégica: Aprender a posicionarme como empresa. Yo soy mi empresa. Entender la importancia de un Plan de MKT Personal. Que quiero transmitir y comunicar sobre mi Marca.

Programa:

Clase 1 y 2

Autoconocimiento y relaciones interpersonales:^[1]_[SEP]

- ✓ Como me veo,
- ✓ Cuales son mis habilidades presentes y potenciales;
- ✓ Como me ven los demás y como quiero que me vean.
- ✓ Habilidades sociales, como me relaciono social y profesionalmente con mis compañeros, jefes, con mis amigos.
- ✓ Planificación y trazado hoja de ruta. Hacia dónde queremos ir y como lo haremos, es una pregunta fundamental que debemos intentar contestarnos cuando se nos plantea la necesidad de un cambio personal. Si tenemos necesidad de un cambio, es porque algo adentro nuestro se ha movilizado para que de alguna manera actuemos y seamos creadores activos de esa transformación personal.
- ✓ Ocupando el lugar que quiero
- ✓ ¿Dónde me encuentro hoy?, Hacia donde me gustaría ir?
- ✓ Trazar un pequeño plan de acción, poniéndome metas y objetivos en el corto, mediano y largo plazo.

Clase 3:

Definiendo a mi público meta.

- ✓ Quienes son mis clientes y quienes no
- ✓ Dinámicas para definición de clientes.

Clase 4:

Imagen y Comunicación.

Darme a conocer, visibilizarme, Venderme. ^[1]En el mundo empresarial, tener habilidad para la comunicación puede ayudarte a mejorar tu profesión y conducirte hacia el éxito.

- ✓ Me hago visible
- ✓ Planificación de mis perfiles On y Off Line.
- ✓ Networking, que es y para que me sirve?
- ✓ Defino mi perfil personal y digital.
- ✓ Lenguaje verbal y no verbal.

Plazo de ejecución

4 clases semanales de 2 hs.

Día y horario: a confirmar.

Inversión:

