



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Diplomado en Emprendimiento y Liderazgo

Módulo I Marketing Personal

Taller “Procesos de cambio con PNL”

Sebastián Maureira Meneses

Psicólogo del trabajo y las organizaciones

Mag. Gestión y Desarrollo de Personas

Objetivo de Aprendizaje

- R.A: Identifica sus cualidades, posibilidades y limitaciones para ampliar el conocimiento de sí mismo y su contexto mediante el desarrollo de un Plan de Mejoramiento Personal.



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

¿Qué me gustaría aprender?




Comisión Nacional
de Acreditación
CNA-Chile

5 años
Acreditada
Hasta agosto 2024

EN TODAS LAS ÁREAS
Gestión Institucional
Docencia de Pregrado
Docencia de Postgrado
Investigación
Vinculación con el Medio



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Actividad





UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Actividad

Anotar para cada compañero@:

- 1 aspecto destacado
- 1 aspecto que debe mejorar

Anotar para ti:

- 1 aspecto que te define
- 1 aspecto que falta por desarrollar



Actividad

Reflexiones sobre los resultados:

- ¿Cuántas coincidencias existieron entre ambos ejercicios?
- ¿Cómo te defines vs cómo te perciben los demás?
- ¿Qué aspectos te hicieron mayor sentido?



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Conceptos Clave

- Cambio
- Marketing
- Programación Neurolingüística
- FODA personal
- Plan de Mejora Personal



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Una distinción sobre el cambio...

- Cambios de **tipo 1**
- *No modifican los sistemas*
- Cambios de **tipo 2**
- *Modifican los sistemas*

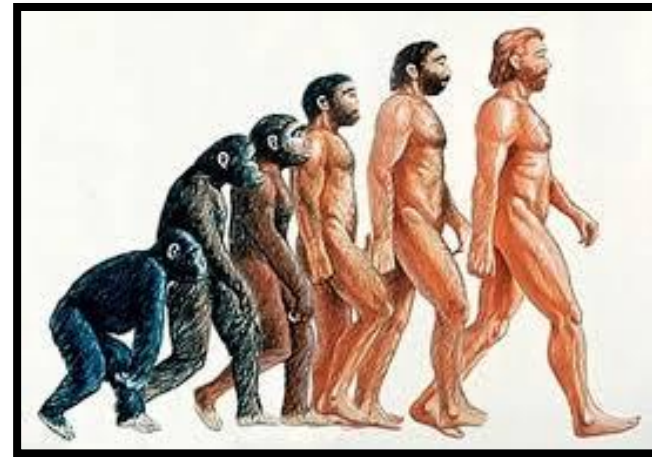




UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Ideas sobre el cambio

- **1) Los cambios no son lo que sucede, sino lo que resulta de un esfuerzo**





UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Ideas sobre el cambio

- **2) El cambio productivo no es sólo voluntad, requiere de adaptación a las condiciones que emergen en el ambiente**

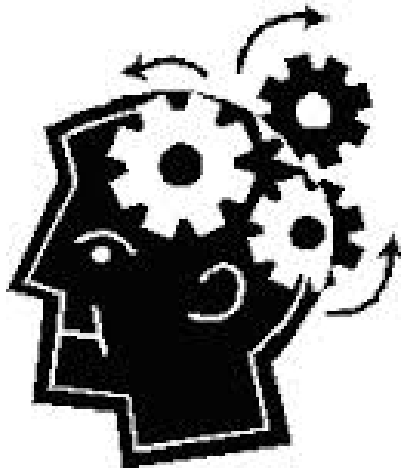




UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Ideas sobre el cambio

- 3) Los sujetos del cambio son **personas**, los cambios en las cosas son **resultados**





UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Ideas sobre el cambio

- 4) El cambio **NO** sólo depende de lo que pensamos, sino que de cómo lo confirmamos con los demás





Marketing

- “La tarea de marketing se inicia con el proceso de detección y descubrimiento de las necesidades presentes y latentes de los consumidores y desde su perspectiva futura anticipando la evolución de las mismas”
- “La función del Marketing es identificar, prever y satisfacer la demanda del cliente de manera rentable”





Marketing

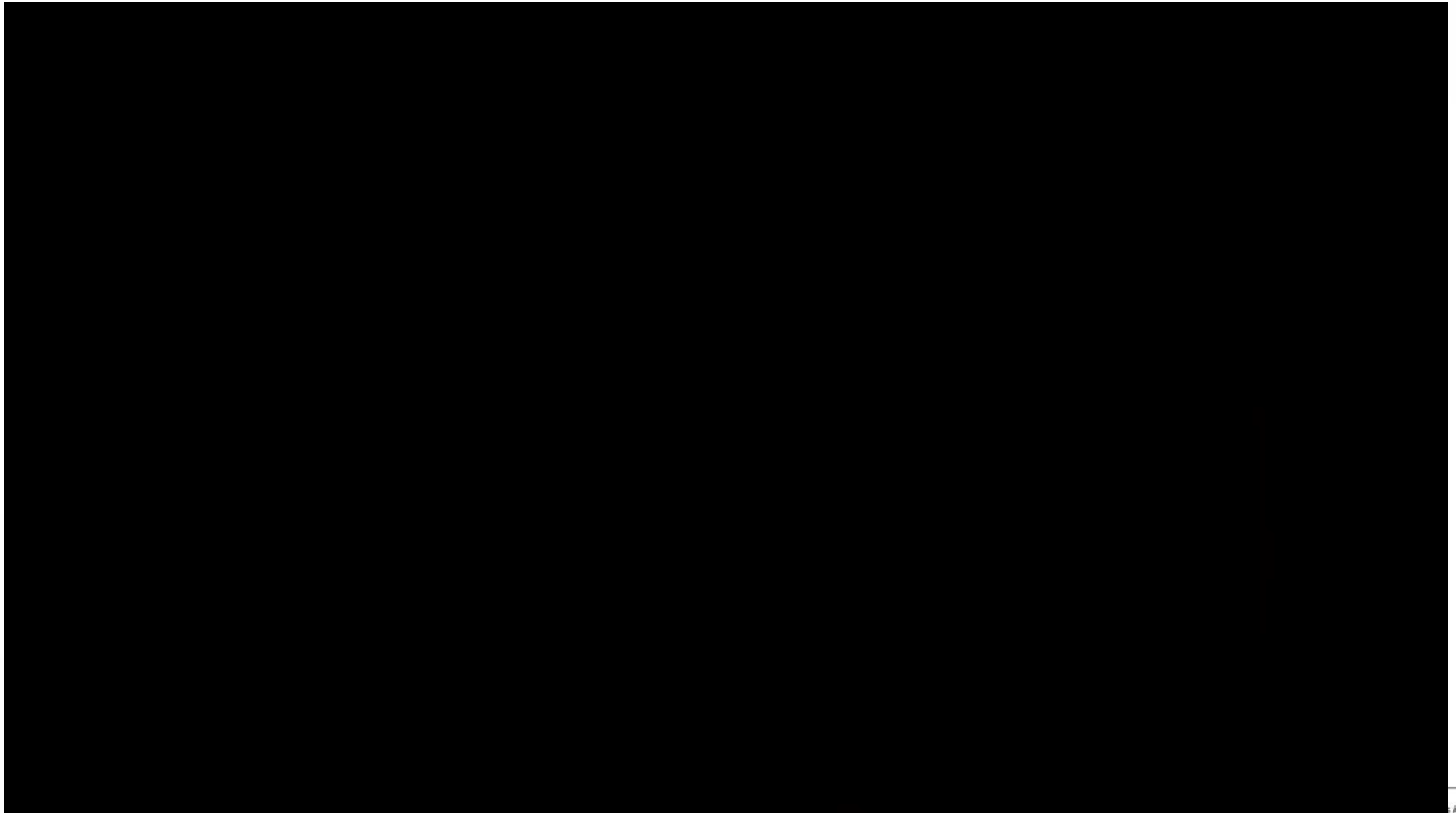
Marketing Experiencial	Marketing Tradicional
Las experiencias suponen la verdadera motivación y estímulo en la decisión de compra. Conectan al cliente con la marca y la empresa.	Basado en las características y beneficios funcionales de los productos y servicios.
Los clientes son individuos racionales y emocionales. Basan sus decisiones en estímulos sensoriales, desean verse estimulados y provocados de un modo creativo.	Los clientes son sujetos racionales en el proceso de toma de decisiones.
Consumo concebido como una experiencia holística. Se evalúa la situación de consumo determinando el Vector Sociocultural de Consumo (VSSC) debido a que el cliente determinará qué producto se ajusta a su situación de consumo y cuáles son las experiencias que le aporta.	Se definen estrictamente la categoría y competencia del producto.
Amplia gama de métodos de investigación. No se encuentran vinculados con ninguna corriente metodológica. Los métodos son ecléticos.	Métodos de investigación analíticos, cuantitativos y verbales.

- *Tomado de Moral y Fernández, 2012*



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Marketing personal





UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Marketing personal

“El Marketing personal es la aplicación de técnicas de comercialización, promoción y en especial difusión como un canal para promocionarse como marca para así destacar frente a la competencia y además resaltar los valores personales”





UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

CREATED USING
POWTOON



5 años
Acreditada
Hasta agosto 2024

EN TODAS LAS ÁREAS
Gestión Institucional
Docencia de Pregrado
Docencia de Postgrado
Investigación
Vinculación con el Medio



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

El lenguaje es generativo..

- Hoy reconocemos que al hablar no solo describimos lo que observamos, sino que intervenimos en el mundo, modificamos nuestras relaciones con los demás y contribuimos al desarrollo de nuestra propia identidad como personas.



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Descanso N° 01





UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística

- Modelo de comunicación conformado por una serie de técnicas, cuyo aprendizaje y práctica están enfocados al desarrollo humano.
- Sostiene que en última instancia toda conducta humana se desarrolla sobre una «estructura» **aprendida**, la cual puede ser detectada para ser **modelada**



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística

- Programación: Cerebro funciona incorporando y ejecutando “programas” a través de las experiencias que ingresan por los sentidos, que van generando formas de actuar (pensar) el mundo.



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística

- Neuro: Asimilar los “programas” a través de las neuronas sensoriales y ejecutarlos mediante las neuronas motoras.
- Lingüística: En el lenguaje se externaliza cómo percibimos el mundo, y a nosotros mismos.



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística

Conocimiento

Desarrollo

Des-aprender

Personal

Re-aprender

Modelar



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística

- Autoconocimiento
- Conocer, reconocer y valorar a otros
- Saber comunicar, escuchar y sintonizar con otros
- Saber tomar decisiones y afrontar problemas
- Saber aprender de toda experiencia



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística

- Las cuatro etapas del aprendizaje:
 1. Incompetencia inconsciente
 2. Incompetencia consciente
 3. Competencia consciente
 4. Competencia inconsciente



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística

- Las cuatro etapas del aprendizaje:
 1. Incompetencia inconsciente
- No solamente no sabes hacer algo, sino que no sabes que no sabes.



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística

- Las cuatro etapas del aprendizaje:

2. Incompetencia consciente

Conoces tus limitaciones. Proceso en el que más se aprende; y también el de mayor incomodidad.



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística

- Las cuatro etapas del aprendizaje:

3. Competencia consciente

Has aprendido o desarrollado una habilidad, pero todavía no la dominas, por lo que ejecutarla requiere de toda tu atención.



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística

- Las cuatro etapas del aprendizaje:

4. Competencia inconsciente

Los patrones aprendidos se interiorizan. Su parte consciente fija el objetivo y lo deja al inconsciente para que lo lleve a cabo, liberando su atención para otras cosas



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística

- ¿Cómo hago lo que hago bien?
- ¿Cómo podría mejorarlo?
- ¿Cómo puedo conseguir las habilidades que admiro en los demás?
- ¿Y cuándo hago algo mal?
- ¿Cuándo tengo miedo?
- ¿Cuándo me enfado?



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística

- Flexibilidad mental: la persona con mayor variedad de opciones tiene el control de la situación
- ¿Qué situación te está provocando bloqueo?
- ¿Has probado con otras opciones?



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística





UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística

Actos lingüísticos básicos

- La teoría de los actos lingüísticos nos dice que existen los siguientes tipos de acciones posibles en el lenguaje
 - Afirmaciones
 - Declaraciones
 - Juicios
 - Las promesas
 - Peticiones
 - Ofertas



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística

- Juicios
- Son valoraciones que hacemos sobre las personas, las organizaciones, las cosas, hechos.
- Cuando hacemos juicios, usamos en el PRESENTE nuestras experiencias del PASADO para actuar en el FUTURO.
- Los juicios nos abren o nos cierran posibilidades de acciones futuras.



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística

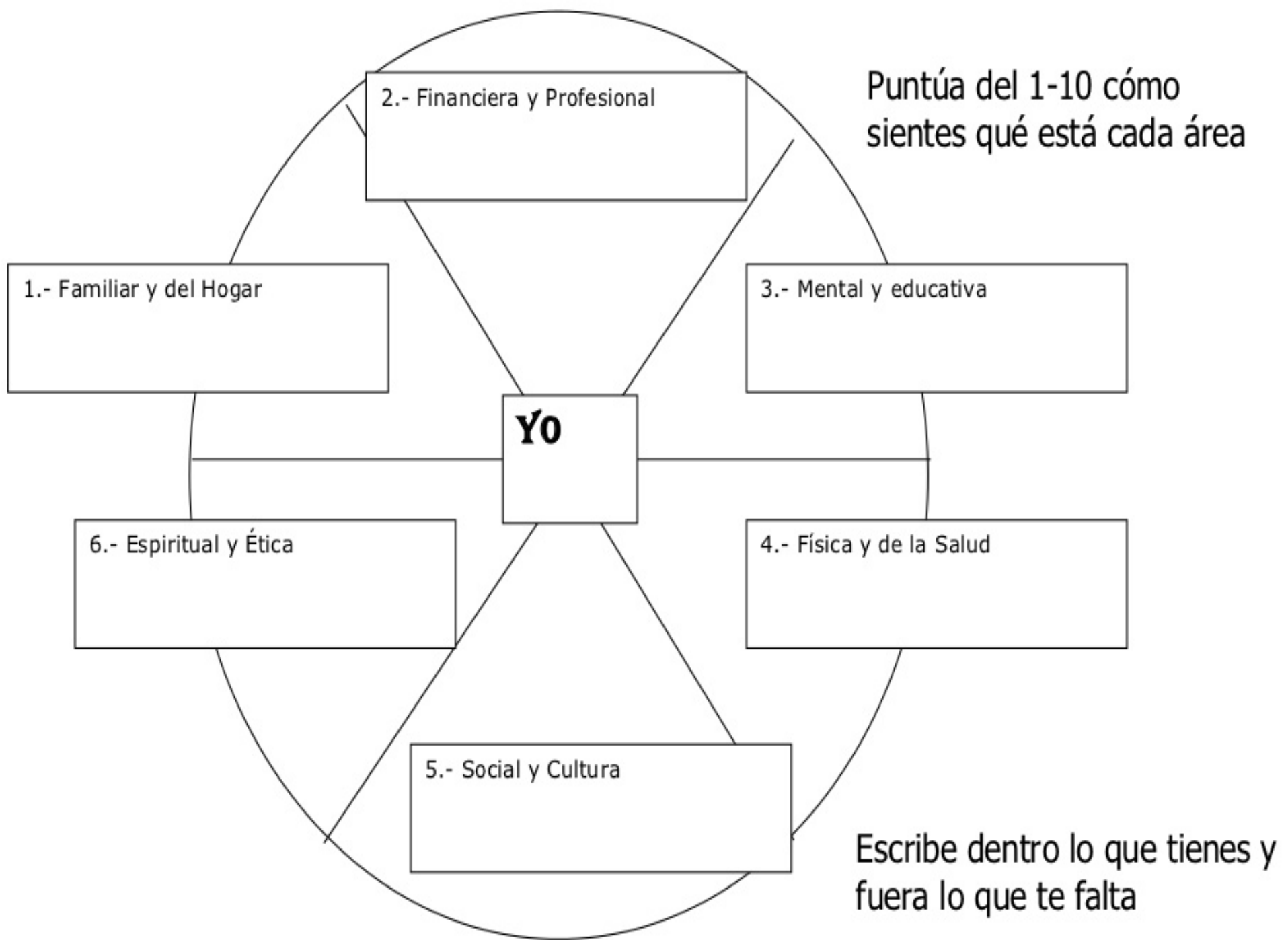
- Siempre que hacemos juicios, comparamos las acciones con ciertos estándares (o como pensamos que deberían ser)
- Los juicios pueden ser:
- Válidos o Inválidos, de acuerdo con la autoridad conferida a quién los emite
- Fundados o Infundados, de acuerdo con las acciones ejecutadas en el pasado que utilizamos para respaldarlos



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística

- En la tradición cultural en la que estamos inmersos, el ser de cada persona, apunta a los juicios que tenemos de ella.
- Sin embargo, los juicios remiten al comportamiento y conductas de las personas y no a las personas mismas.
- Si cambiamos la forma como actuamos, cambiaremos los juicios que se hacen sobre nosotros.
- Acción mata juicio





UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Programación Neurolingüística

Siempre me equivoco.....¿Nunca has acertado?,
Nunca llega a la hora.....¿Jamás ha llegado a la hora?
Nadie me quiere..... ¿Nunca te ha querido nadie?
La vida que llevo es muy monótona.....¿Qué aspectos de la vida?
No puedo hacerlo.....¿Qué es lo que te lo impide?
Tengo que ir a la cena.....¿Qué pasaría si no fueras?
Estoy confuso.....¿En cuanto a qué estás confuso?
Necesito ayuda.....¿Cómo quieres ser ayudado?
Haces que me enfade.....¿Cómo te hago enfadar?
La gente me molesta.....¿Cómo te molesta la gente?
Todo el mundo me odia.....¿Cómo sabes que te odian?
Así es como deberíamos hacerlo.....¿Según quién?



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

DESCANSO N°02




Comisión Nacional
de Acreditación
CNA Chile

5 años
Acreditada
Hasta agosto 2024

EN TODAS LAS ÁREAS
Gestión Institucional
Docencia de Pregrado
Docencia de Postgrado
Investigación
Vinculación con el Medio



FODA

- El análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que en su conjunto diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa; es decir, las oportunidades y amenazas. También es una herramienta que puede considerarse sencilla y permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de una organización determinada (Sarli, González y Ayres, 2015)



FODA

- Aplicado al ámbito personal, el FODA provee al individuo de la información suficiente para valorar sus puntos fuertes y áreas de oportunidad (análisis interno) así como de la identificación de los aspectos coyunturales en su entorno que le permitirán el alcance de sus metas y prever obstáculos (análisis externo) y cómo afrontarlos (Valencia et al., 2017).



FODA Personal y Selección

- ¿Cuáles son tus principales fortalezas profesionales?
- ¿Cuáles son tus principales debilidades profesionales?
- ¿Son realmente fortalezas?
- ¿Cómo te afecta para ser una debilidad?

Los elementos de un FODA personal

Internas



Fortalezas

Es un activo que puedes utilizar para diferenciarte de otros en un momento específico y obtener una ventaja.

Debilidades



Es un área de oportunidad para tu propio crecimiento. Las debilidades nos ponen en desventaja a la hora de cumplir nuestras metas.

Externas



Oportunidades

Observa los factores externos en los que puedes apoyarte para conseguir tus objetivos laborales y metas.

Amenazas



Esta parte reporta los factores externos que pudieran perjudicar el alcance de tus objetivos o planes.

FODA PERSONAL

Fortalezas

Identifica las características en las que te destacas y que te ayudarán a alcanzar tus objetivos y concretar tus planes

Debilidades

Determina tus puntos negativos y aquellas características que necesitas mejorar, bien sea en tu personalidad o en tu parte profesional

Oportunidades

Estudia aquellos elementos externos, cambios o tendencias de las cuales podrías sacar una ventaja o beneficio

Amenazas

Detecta aquellas situaciones o acontecimientos que impidan o pongan en peligro la consecución de tus objetivos



FODA Personal

- ¿Qué puedes hacer mejor que las otras personas?
- ¿En qué eres o te consideras bueno?
- ¿Qué cualidades positivas ven las otras personas en ti?
- ¿Qué te enorgullece de ti mismo?



FODA Personal

- ¿Hay aspectos de tu personalidad que te impiden avanzar?
- ¿Qué suelen identificar las otras personas como una debilidad tuya?
- ¿Dónde te consideras vulnerable?
- ¿En qué careces de experiencia, recursos o conexiones?



FODA Personal

- ¿Cómo podrías sacar provecho a tus fortalezas?
- En las cosas en las que eres bueno, ¿qué te gustaría hacer?
- ¿Cómo podrías minimizar tus debilidades?
- ¿Dónde ves una mayor oportunidad de crecimiento en ti mismo?



FODA Personal

- ¿Hay alguna amenaza general que debas considerar?
- Si no enfrentas tus debilidades, ¿qué problemas pueden causarte?
- ¿Qué obstáculos han superado otras personas cuando intentan llegar a donde quieres ir?



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

FODA Personal



5 años
Acreditada
Hasta agosto 2024

EN TODAS LAS ÁREAS
Gestión Institucional
Docencia de Pregrado
Docencia de Postgrado
Investigación
Vinculación con el Medio



FODA Personal

DAFO-CAME		OPORTUNIDADES		AMENAZAS
DEBILIDADES	DO	CORREGIR Debilidades	DA	AFRONTAR Amenazas
		Estrategia reorientación: Decidir		Estrategia supervivencia: Conocer limitaciones
FORTALEZAS	FO	EXPLOTAR Oportunidades	FA	MANTENER Fortalezas
		Estrategia ofensiva: Potenciar		Estrategia defensiva: Evaluar riesgo



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Actividad Práctica

- Completar matriz DAFO – CAME
- ¿Cuáles son los principales desafíos de los resultados obtenidos?
- ¿Cuáles son las principales herramientas para el cambio?



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Plan de Mejora Personal

- Análisis interno y profundo que permite definir planes de acción sobre aspectos de la vida, tomar acciones para ejecutar lo planeado y evaluar constantemente los resultados obtenidos, para realizar los ajustes necesarios y reformular la estrategia.



Plan de Mejora Personal

- Gerencia del sí mismo:
- Definir acciones que se deben emprender para lograr los resultados esperados
- Conocerse profundamente para determinar qué se quiere hacer, metas, objetivos, etc.
- Establecer tiempo y recursos para realizar las actividades que permitan el logro de resultados



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Plan de Mejora Personal

- Gerencia del sí mismo:
- Poner metas, definir qué resultados se quieren obtener
- Planear – Hacer - Verificar

G

R

O

W

Goal

Reality

**Options
Obstacles**

Will

META

REALIDAD

OPCIONES
OBSTACULOS

VOLUNTAD

Define la
meta que
deseas
alcanzar

Examina tú
situación
actual

Evalúa los
distintos
caminos para
llegar al
destino desde
el origen

Determinar
qué se va a
hacer, cuándo
y quién lo
hará, y la
voluntad de
hacerlo

O

OPTIONS

Ver opciones

Eliminar obstáculos

R

REALITY

Reflexionar sobre
la realidad



Comprometerse y
actuar

WILL

W

Establecer la meta,
los objetivos

GOAL

G



MODELO

G R O W

GOAL (Meta)

¿Cuál es el objeto de la reunión?

¿Qué quieres conseguir a corto, medio y largo plazo?

¿Podemos transformar tus deseos en objetivos SMART?

¿Qué grado de control crees tener para su logro?

REALITY (Realidad)

¿Cómo percibes tu situación actual? DAFO

¿Qué circunstancias afectan o pueden afectar a tus objetivos?

¿Qué has hecho hasta ahora para lograr tus objetivos?

¿Cuáles fueron los resultados?

¿Qué barreras o dificultades te has encontrado?

OPTIONS (Opciones)

¿Qué diferentes líneas de acción pueden contribuir a que tus objetivos se alcancen?

¿Qué otras más cosas se podrían hacer?

¿Qué pasaría si...? ¿Y si...?

¿Cuáles son las ventajas en inconveniente de cada una?

¿Cuáles son las más adecuadas a las circunstancias presentes y previstas?

¿Cuáles vamos a aplicar?

WILLINGNESS (Voluntad)

¿Qué estás dispuesto a hacer?

¿Cuánto estás dispuesto a poner de tu parte?

¿A qué te comprometes?

¿Qué recursos precisarás?

¿Qué obstáculos pueden surgir?

¿Qué ayudas y apoyos crees que necesitarás para abordarlos?

¿Quién crees que te puede ayudar a conseguirlos?

MODELO DE PLAN ESTRATÉGICO PERSONAL

Visión			Objetivos Estratégicos	Objetivos Específicos	Estrategias
				Corto/Mediano/Largo Plazo	
Componentes	Personal	Ser un apasionado por la historia, la ciencia, los viajes			
	Familiar	Tener una familia			
		Tener asegurado el futuro de mi familia			
	Salud	Tener perfecta salud y destrezas físicas			
	Social	Mantener un amplio círculo de amigos			
	Profesional	Tener el empleo que me permita desarrollar con plenitud todas mis destrezas			
	Financiero y Patrimonial	Tener una empresa exitosa			
		Tener un adecuado plan de retiro			

Herramienta # 3: Plantilla de plan de desarrollo personal

Mi primer gran objetivo:

<i>Conocimiento para ganar / Habilidades para construir / Actitudes para desarrollarse (¿Qué debo adquirir / mejorar?)</i>	<i>Prueba (¿Cómo sabré que lo hice?)</i>	<i>Actividades de desarrollo (¿Cómo obtendré / construiré / desarrollaré estas?)</i>	<i>Mentores potenciales (¿Quién podría ayudarme con mi desarrollo?)</i>	<i>Fecha de finalización del objetivo (¿Cuándo estaré allí?)</i>
1				
2				
3				



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

Actividad final

Propósitos		¿Qué debo desarrollar/Mejorar?	¿Qué resultado obtengo en mi situación actual?	¿Cómo me desarrollaré o mejoraré? ¿Qué haré?	¿Cómo sabré que cumplí mi objetivo?	¿Qué obstáculos pueden surgir?	¿Qué recursos/ayuda necesito?	Mi meta es: (comportamiento resultado)
Componentes	Personal							
	Social							
	Profesional							



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

¿Qué aprendí?




Comisión Nacional
de Acreditación
CNA Chile

5 años
Acreditada
Hasta agosto 2024

EN TODAS LAS ÁREAS
Gestión Institucional
Docencia de Pregrado
Docencia de Postgrado
Investigación
Vinculación con el Medio