

Diplomado en Emprendimiento y Liderazgo Módulo I Marketing Personal Taller "Plan de Marketing y Plan de Carrera"

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.







- Expresión latina que significa literalmente "carrera de la vida" de una persona.
- En EE.UU la expresión se utiliza para referirse a los currículos académicos, utilizando la palabra francesa résumé para los antecedentes laborales en general.
- En nuestra área se le denomina currículo o, mayormente, utilizando la abreviatura CV





 Corresponde compendio <u>resumido</u> y esquemático de la vida laboral de una persona, redactado en forma tal que ponga de manifiesto su **idoneidad** para ocupar un puesto de trabajo determinado.







Principalmente, el CV no tiene la utilidad de conseguir una oferta de trabajo, más bien brinda la posibilidad de ser entrevistado para postular/optar a una oferta laboral.

Mediante un buen *CV* el postulante puede mostrar sus principales características y aptitudes que lo hacen merecedor de una oportunidad a fin de evaluar su nivel de idoneidad para ocupar la vacante disponible.

Su objetivo es <u>persuadir</u> a quien lo lee, despertando su interés por <u>profundizar</u> en las competencias y conocimientos que posee el postulante





BÚSQUEDA PASIVA

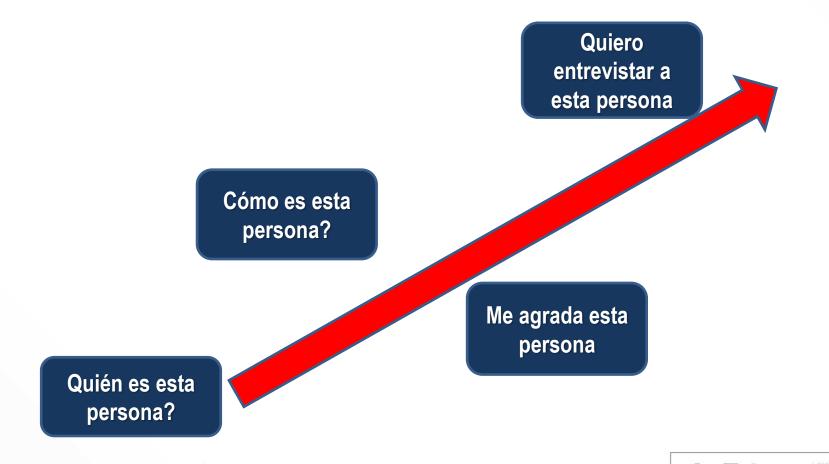
BÚSQUEDA ACTIVA













- El CV efectivo es aquel en el cual se plasma en un máximo de 3 páginas un perfil convincente que logre coincidir con la idea de persona idónea para ocupar el puesto vacante.
- Por lo tanto, en primer lugar se debe atraer la atención del lector.
- Ortografía, estructura, redacción, coherencia, presentación, todo influye en la composición del CV.





Tipos de *CV*

- Cronológico
- Funcional
- Para establecer qué tipo de estructura utilizar es importante tomar en cuenta a quién o qué empresa remitiremos el documento y qué puesto esperamos conseguir.
- Además es importante considerar la trayectoria y extensión de formación que mostraremos en el documento.





Cronológico

Nombre

Datos de contacto

Objetivo o Perfil profesional

Formación académica

Experiencia laboral

Capacitaciones

Otros (asociaciones, manejo de idiomas, informática.)

Referencias





Funcional

Guarda la misma relación estructural que el formato cronológico, sin embargo, pone énfasis en el objetivo o perfil profesional, destacando en el documento todos los antecedentes que justifican y comprueban lo contenido en dicho apartado.

Útil cuando se desea enfatizar en lo positivo para postular a la vacante o se tiene poca experiencia acorde al perfil.





Objetivo/Perfil profesional

El objetivo profesional apunta al principal objetivo en la carrera profesional del candidato, destacando sus capacidades y aptitudes para el logro de dicho objetivo.

Al contrario, el perfil profesional reúne las principales características del postulante, competencias y habilidades que lo destacan y/o diferencian de sus competidores para el logro del cargo vacante.





Reflexión inicial

- ¿Qué determina la elección de una carrera?
- ¿Vocación profesional o cualidades personales?







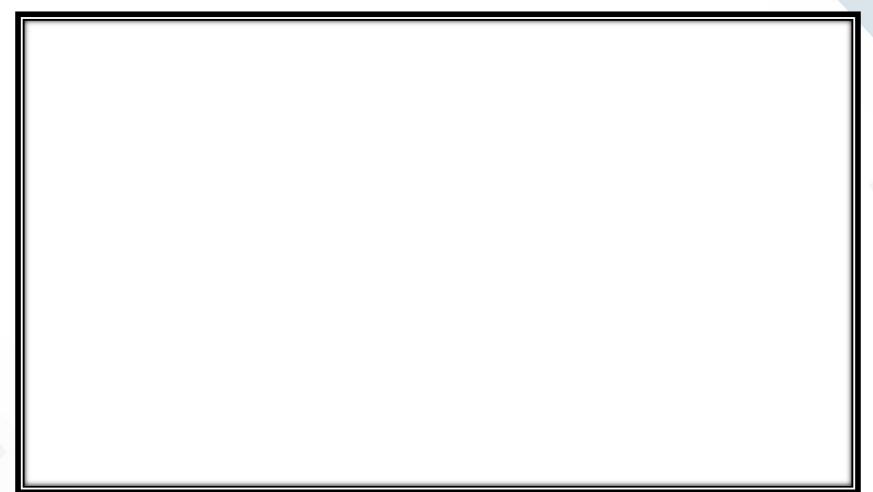
Antes de comenzar...

- Si fueras un producto ¿cuál serías?
- ¿Cuáles serían tus usos y propiedades?
- ¿Cuál es tu público objetivo?
- Finalmente, ¿qué te diferencia de la competencia?





Introducción







Marketing Personal

- Estrategia de venta de tu propia imagen, con el objetivo de una mejor proyección personal y laboral
- Elaborar un plan de marketing propone proyectar la imagen de ti mismo que deseas tener





Marketing Personal

- Investigaciones afirman que durante los próximos 20 años diversas categorías profesionales dejarán de existir.
- El mercado profesional existe por y para las personas.
- Requerimiento de explorar talentos y conectar profesionalmente con las necesidades del medio.





- Personalidad: ser conscientes de aquellos puntos fuertes de tu personalidad, aquellas áreas positivas
- ¿Eres carismático/a?
- ¿Eres convincente?
- ¿Eres seguro/a de ti mismo/a?





- Desarrollo profesional y laboral: definir objetivos profesionales y laborales.
- Importancia de la identificación y reconocimiento de logros alcanzados
- ¿Qué camino debo seguir para alcanzar mis objetivos?





- ¿Para qué quiero proyectar mi imagen?
- ¿Qué deseo lograr?
- ¿Cuál es mi público?
- El marketing personal define un público objetivo al cual dirigiremos mensajes establecidos en la estrategia
- Buscamos cubrir una necesidad y expectativa





- Paso fundamental para establecer una marca personal sólida
- Generar reconocimiento, diferenciación, confianza y credibilidad profesional







Descanso







- La marca personal se basa en los valores que percibes en ti mismo/a y en la manera en que creo que debo transmitirlos
- La diferenciación depende de lo que los otros piensen de mí
- Cómo yo me veo
- Cómo los demás me ven
- Cómo yo creo que los demás me ven



Las personas como marcas

 Las personas al igual que las marcas, poseen atributos, se asocian a determinados valores y ocupan un posicionamiento en el entorno

• En el ámbito laboral, nuestros atributos establecen una expectativa de resultado





 La marca personal posee tres componentes que se desarrollan dando respuesta a las siguientes preguntas: ¿quién eres? ¿Qué haces? ¿Qué es aquello que te hace único y qué valor contiene?





- Mejora o potencia tu empleabilidad.
- Conecta con más profesionales o expertos del área que facilitan oportunidades de empleo o negocio.
- Es tu curriculum y mejor carta de presentación.





- Nos diferencia
- Ayuda a entendernos mejor a nosotros mismos
- Aumenta nuestra visibilidad
- Permite incorporarnos en nuevas áreas





- Sigue el mismo proceso de las marcas comerciales.
- Una marca bien construida y consolidada requiere 4 estándares que denotan su calidad (kotler et al., 2002)
- 1. Atributos. Debe sugerir algo acerca de las particularidades del producto o servicio.
- 2. Beneficios. Los usuarios no buscan atributos solamente, sino beneficios, de manera que los atributos se deben transformar en beneficios funcionales y emocionales.
- 3. Valor. La marca debe sugerir acerca de su valor para el usuario.
- 4. Personalidad. Toda buena marca ha de proyectar personalidad para atraer a las personas que posean o deseen poseer una imagen semejante a la que proyecta la marca.





- El auténtico valor de las marcas personales lo aportan las habilidades.
- La confianza es uno de los elementos primordiales que sustentan la marca personal. No se trata de buscar la persona que puedes llegar a ser, sino descubrir la persona que eres.
- Todos tenemos nuestros puntos fuertes, solo es cuestión de identificarlos para poder comunicarlos con eficacia.





 Para la definición de la visión nos ayudará responder a las siguientes preguntas: ¿qué quiero lograr?, ¿dónde quiero estar en el futuro?, ¿para quién lo haré?, ¿ampliaré mi zona de actuación?





- Para pensar y realizar tu propia marca personal, puedes seguir los siguientes consejos:
- Autoconocimiento. No imitar a los demás, descúbrete y averigua tu valor agregado, en qué tienes mas éxito que el resto y que potencialidades marcan la diferencia.
- Poner atención al espejo social. Saber que piensa la gente de ti. Googleate, pregunta a amigos o familia, solicita un análisis 360, etc. tu marca no puede ser algo inventado u ofrecerías un producto o servicio con expectativas inalcanzables.





- Para pensar y realizar tu propia marca personal, puedes seguir los siguientes consejos:
- Define tu nicho de mercado. Una vez conseguido el autoconocimiento, saber cual es tu mercado y la motivación que te lleva a actuar de acuerdo a tu especialidad.
- Pon atención a la comunicación. Crea una completa estrategia de marca personal y comunicación de esta, de forma web, RR.SS, blog, etc.





- Identifica tu target. Nuestra marca es nuestro producto personal y debe buscar su target específico para ganar competitividad. A quien quieres que llegue tu mensaje, a quien le interesa saber mas de ti y lo que ofreces.
- Planificar y marcar tu objetivo. Trazar un plan le da forma concreta a tu estrategia y te ayuda a tomar en serio la tarea de calendarizar los pasos a seguir.





- Paciencia. Toma su tiempo y esfuerzo qUe puede tardar años.
- Crea sinergias, se parte de comunidades de aprendizaje. La gestión del branding enseña a no hablar solo de nosotros de forma egoísta sino que compartiendo el conocimiento, respeto y tolerancia a la diversidad.





 Inspírate en expertos o mentores y activa tu red de contactos. Al tiempo que crece tu marca, también tus contactos. Mantén una lista de ellos, donde los conociste y cual es el potencial de oportunidades que te ofrecen.







¿Qué aprendí?





Actividad final

- Elaborar Matriz de Marca Personal
- Formato disponible en Adecca
- Presentación día sábado 23/04

