

# PERSONAL BRANDING / MARCA PERSONAL

GLOBAL\_  
THINKING  
GLOBAL LEADERS\_

SEMINARIO PROFESIONAL – 16 h.

FORMATO: Presencial

ÁREA: Estrategia

## OBJETIVOS

- » Conocer y ser capaz de aplicar los fundamentos y metodologías del Marketing a nuestra persona, departamento, área o función, dentro de la organización.
- » Diseñar y desarrollar un plan de marketing personal para vender nuestra función y/o proyectos en la organización.
- » Lograr que se reconozca la contribución de nuestro departamento a la consecución de los objetivos de la organización.
- » Reflexionar sobre nuestra misión y visión particular.
- » Identificar cuál es el valor que ofrecemos a la organización.
- » Trabajar las claves para posicionarnos de la manera más adecuada con respecto al resto de la organización.
- » Lograr que se reconozca nuestra contribución a la consecución de los objetivos de la organización.

## PROGRAMA - FASES

- » Misión y visión de nuestra persona, departamento, área o función en la organización.
- » Rol en la organización: responsabilidades y funciones.
- » Fundamentos y metodologías de marketing aplicables a la gestión empresarial interna en general.
- » Análisis de nuestros públicos-objetivo: necesidades y expectativas.
- » Análisis de la situación actual: daño de nuestra persona, departamento, área o función, incluyendo la imagen pública del mismo (posicionamiento actual y reputación)
- » Estudio de nuestros públicos-objetivo: interlocutores y figuras clave en la organización para la consecución de nuestros objetivos.
- » Establecimiento de objetivos de marketing interno: qué queremos conseguir específicamente.
- » Diseño de la estrategia de marketing: propuesta de valor, ventaja competitiva, diferenciación y posicionamiento.
- » Elaboración del plan de acción: herramientas para nuestro branding; plan de comunicación / visibilidad.
- » Elevator Pitch.
- » Desarrollo de habilidades personales para la comunicación y la venta.

## METODOLOGÍA

### PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Dirigido a cualquier persona que trabaje en una empresa para sensibilizarle de la importancia estratégica que tiene “vender” la empresa en su entorno profesional y personal.

*\*Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*