

# 5 Pasos para una Estrategia de Marca Personal





Nos acordamos de Santa Bárbara  
cuando truena



# Mejor llevar un protector

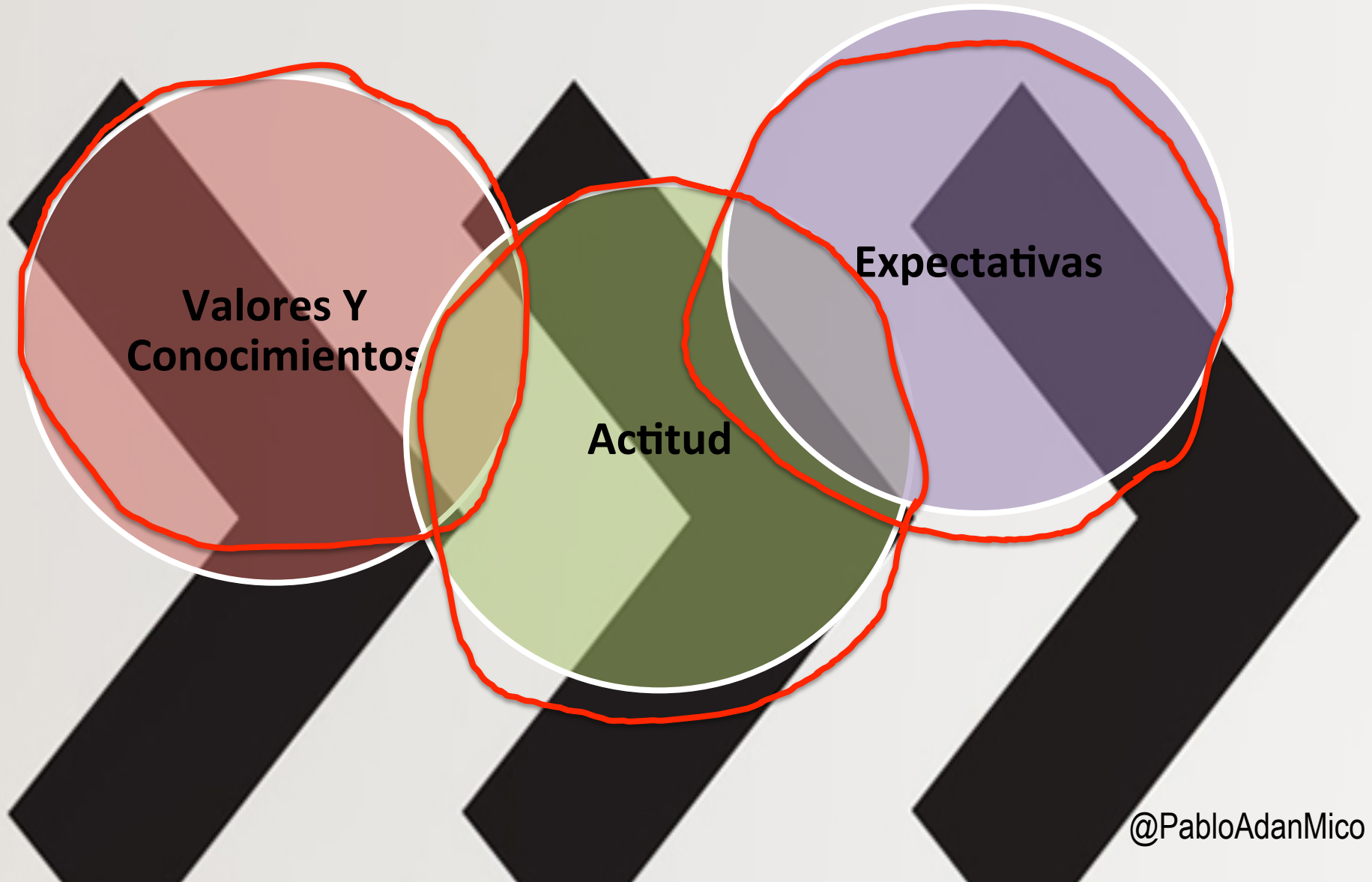




# ENTORNO COMPETITIVO

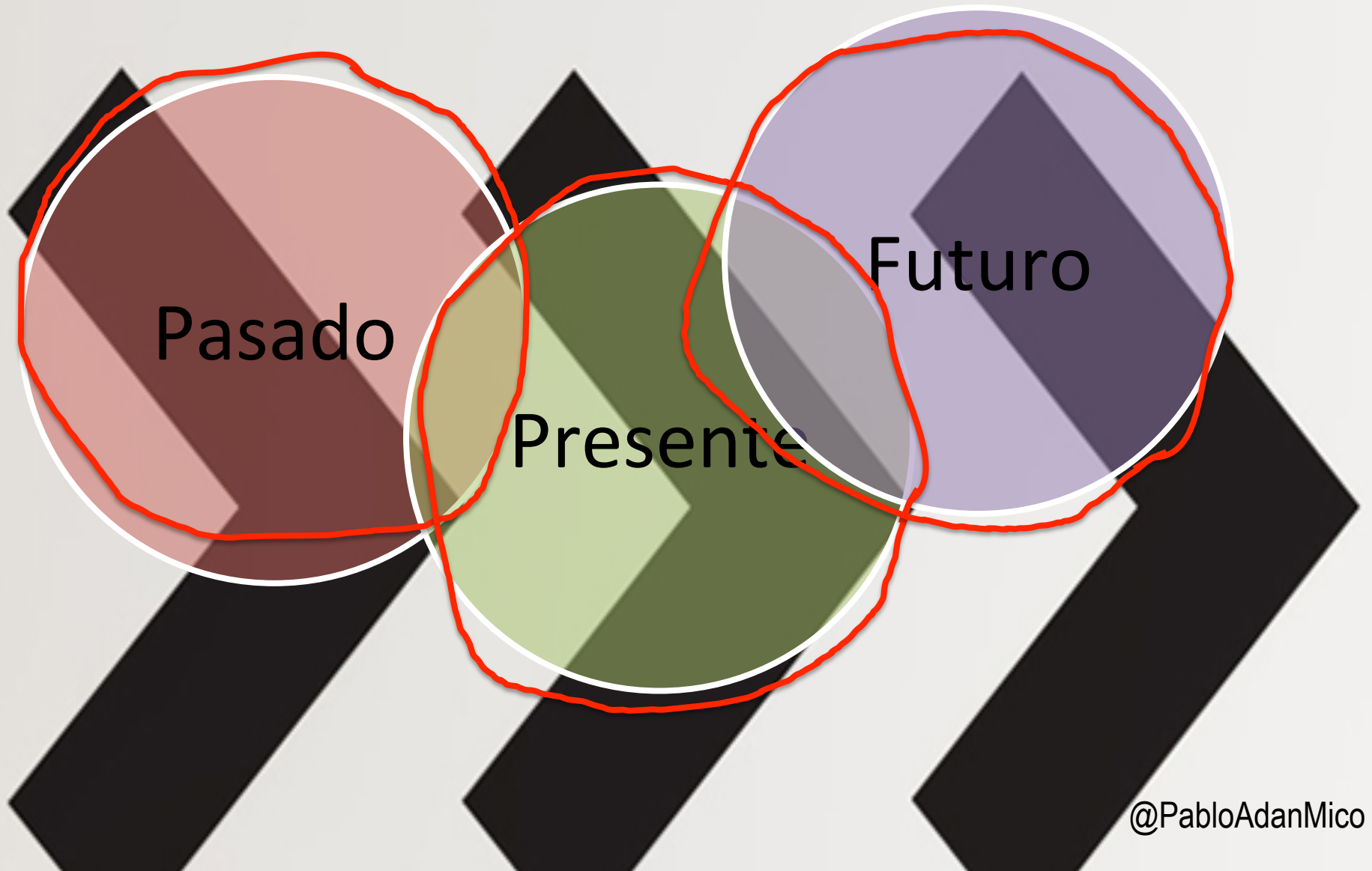
pocas oportunidades, muchos candidatos.

# Marca Personal es





# Marca Personal es





# 1. ¿QUÉ EFECTO CAUSAS?



**Tu marca ya existe**

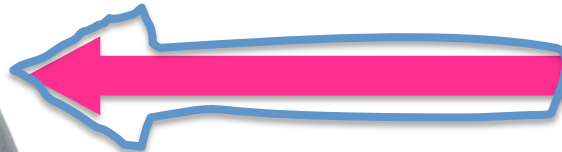
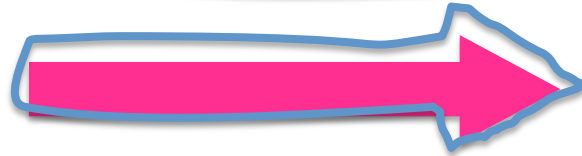
¿Lo que SOY?



¿O lo que los demás creen que SOY?



REPUTACION



IMAGEN



PRESTIGIO





Para Reputación +

**COHERENCIA**

**CAPACIDAD**

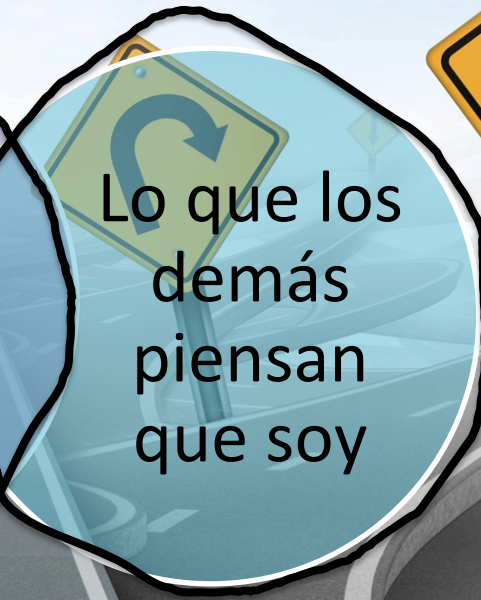
**CONFIANZA**

# Descubrir el Efecto





# Confusión



**FALTA DE CONFIANZA**





Misión y visión personal.  
Ética y valores.  
Reorienta tu marca

2.

¿Cómo te defines?

@PabloAdanMico

A close-up photograph of Tom Cruise from the movie 'The Mission' (1986). He is holding a mobile phone to his ear and shouting with a determined and intense expression. The background is blurred, showing an office or control room environment.

# La Misión



**Es para lo que existo,  
para lo que trabajo, lo  
que soy.**

@PabloAdanMico



# La Visión

Un futuro, un ideal  
que me motiva e inspira.



@PabloAdanMico



# Valores



El conjunto de creencias y principios que rigen mi actitud.

Es nuestra filosofía personal.

Altruismo

Compromiso

Competitividad

Cooperación

Espontaneidad

Generosidad

Integridad

Justicia

Humildad

3.

¿Qué quieres?

Capacidad y generación de  
confianza para cumplir objetivos.



# Objetivos claros



**SABER QUE PUEDO LLEGAR**

**SABER LO QUE NECESITO PARA LLEGAR**

**SABER SI HE LLEGADO**



# Generar confianza



@PabloAdanMico

# Los 4 niveles de valor para generar **CONFIANZA**





4.

# ¿qué capacidad tienes?

Tu Propuesta de valor

@PabloAdanMico



# Análisis de potencialidades



**Tu situación personal**  
**Habilidades personales**  
**Habilidades sociales**  
**Cualidades profesionales**



# Estrategias de desarrollo



Cubrir debilidades  
con un plan de mejora.

Volcarme  
en mis fortalezas,



**Descubre lo que mejor sabes hacer y HAZLO!**



# PROPUESTA DE VALOR





# La promesa de valor



Expectativa

Satisfacción





5.

# Relaciones

Redes de contacto y networking.



# Trabajo con la red de contactos



Delimitar objetivos

Identificar a las personas

Elaborar un mensaje

5 Persuasión e influencia



# ¿Qué es Networking?



3. Conectar personas entre sí

2. Construir relaciones con personas de tu entorno

4. Generar notoriedad, darte a conocer,

1. Acudir a actividades y eventos



5. Buscar oportunidades de trabajo o negocio



*That's all Folks!*

# Una profesional con Marca



Es visible en su entorno.

Tiene valores, es coherente y diferente

Mide su potencial y mejora su capacidad

Desarrolla una estrategia de posicionamiento personal.

Se marca mayores objetivos.

Mantiene activa una red de contactos

@PabloAdanMico



# ¿Y en las empresas ?



**Detrás de una marca  
siempre hay personas.**

## **EMBAJADORES DE MARCA**



@PabloAdanMico  
www.pabloadan.es

Equipo **B**<sup>12</sup>  
personas, marcas y conocimientos

