

Educación Continua 2013

Curso de Marca Personal **- Modalidad a distancia -**

Características del Curso

El término "Marketing" se relaciona por lo general con el mundo de la publicidad o las ventas que desarrollan las empresas. Esa es una mirada, pero puede resultar interesante descubrir que también podemos hablar de marketing cuando nos referimos a personas. En ese caso podemos hacer la distinción y hablar de "Marketing Personal".

En un contexto sobresaturado, empresas y personas necesitamos "vender" nuestra marca personal, transformarla en especial y única.

Tener una marca simplifica el proceso de decisión y reduce la percepción de riesgo por parte de los "compradores". ¿Y quienes podrían ser nuestros "compradores"?: nuestro jefe, un selector de personal, un cliente (si nuestro trabajo implica vender), nuestros amigos, nuestra pareja, nuestra familia.

El trabajo a lo largo del tiempo fue evolucionando de rutinario a creativo. Muchas de las tareas que se desarrollan en las empresas actualmente, se sustentan en el carácter generativo del lenguaje. Entrenarnos para mejorar nuestras comunicaciones interpersonales es un buen comienzo, pero eso solo no es suficiente, es fundamental conocer nuestro valor y para eso necesitamos adquirir habilidad en nuestra comunicación intrapersonal, es decir la conversación interna.

Es importante resaltar que todos necesitamos desarrollar nuestro plan de marketing personal, sea cual sea nuestra profesión, en cualquier puesto de trabajo, para nuestras relaciones de amistad o amorosas. Si queremos convertirnos en una opción memorable.

En este programa ejecutivo proponemos un cambio de paradigma con respecto a lo que en el inconsciente colectivo suele interpretarse como Marketing Personal. Brindaremos herramientas que permitirán implementar el propio plan de marketing. Esto implica cómo establecer una visión, objetivos y estrategias, y su puesta en acción.

Este programa es una invitación a descubrir cómo el Coaching Ontológico, la PNL y el Marketing brindan herramientas para alcanzar resultados extraordinarios en términos del desarrollo y crecimiento personal y profesional.

Destinatarios

Profesionales y empresarios. Personas que requieran obtener mejores resultados personales y profesionales, que deseen posicionarse o reposicionarse y potenciar sus

relaciones interpersonales, incorporando herramientas de Marketing, Coaching Ontológico y Programación Neurolingüística.

Objetivos

Se buscará que los asistentes logren:

- Aprender a desarrollar su plan de marketing personal.
- Adquirir conocimientos y herramientas que mejoren y potencien sus relaciones interpersonales.
- Descubrir el poder de las creencias en sus acciones.

El curso está compuesto por los siguientes módulos:

- **Módulo 1:** herramientas básicas de marketing.
- **Módulo 2:** Marketing enfocado a personas.
- **Módulo 3:** Comunicaciones intra e interpersonales
- **Módulo 4:** Plan de marketing personal

Contenidos del curso

MÓDULO 1: Herramientas Básicas de Marketing

Objetivos:

Que los asistentes:

- Logren conocer la evolución del concepto de marketing.
- Conozcan cómo se construye una marca.
- Descubran la importancia de la percepción en la valoración de productos y marcas.

Contenidos:

Marketing. Evolución del concepto. Las 4ps del marketing: producto, precio, plaza, promoción. ¿Los clientes compran marcas o productos? Beneficios emocionales de las marcas. Concepto de posicionamiento. Cómo lograr un adecuado posicionamiento. Paradigmas y modelos mentales: cómo influyen en nuestra percepción. ¿Existe la realidad?. Cómo redactar un plan de marketing. Cómo realizar un adecuado análisis FODA. Un nuevo paradigma sobre las ventas.

MÓDULO 2: Marketing enfocado a Personas

Objetivos:

Que los asistentes:

- Logren conocer la diferencia entre marca e imagen.
- Conozcan cómo desarrollar su propia motivación.
- Descubran la importancia de establecer un plan de marketing personal.

Contenidos

Concepto de marca personal. Importancia de desarrollar nuestra una marca personal. Marca e imagen. Qué implica enfocarnos desde el ser. Las 4ps del marketing personal. Importancia de las creencias para alcanzar resultados. ¿Es posible alcanzar el éxito personal? Importancia de la credibilidad de marca. Valores y principios.

MÓDULO 3: Comunicaciones intra e interpersonales

Objetivos:

Que los asistentes logren:

- Descubrir la importancia de la comunicación interpersonal.
- Incorporar herramientas para desarrollar comunicaciones asertivas.
- Conocer la importancia del lenguaje no verbal en sus comunicaciones.

Contenidos

Dos grandes esquemas: víctima y protagonista. Comunicaciones inter e intrapersonal, diferencias. Importancia de la comunicación asertiva, para alcanzar mejores resultados. Creencias, virus mentales. Lenguaje corporal, análisis de posturas, gestos y actitudes. Distancias zonales. El lenguaje como generador de realidades. Palabras poder. Cuerpo, emoción y lenguaje, sus interacciones. Qué implica cada uno de estos dominios. Storytelling, su importancia para nuestra marca personal. El camino del héroe.

MÓDULO 4: Plan de marketing personal

Objetivos:

Que los asistentes logren:

- Comprender la importancia de desarrollar un plan de vida.
- Poner en acción su plan.

Contenidos:

Plan de marketing personal, ¿qué debería contemplar?. Análisis situacional y O-O. Desarrollar las 4ps del marketing personal. Plan de acción. Control y monitoreo del plan.

Coordinación general

- GROTZ, Sonia

Lic. en Comercialización egresada de UADE, Coach Ontológico con orientación empresaria, profesora de educación preescolar, fundadora y directora comercial en Creativa Consulting. Maestría en Psicología Cognitiva y Aprendizaje con doble titulación en la Universidad Autónoma de Madrid y FLACSO. Docente en ITBA, UADE y UCA. Instructora de Programas Ejecutivos e In Company en la Escuela de Negocios de IDEA y el Ministerio de Turismo de la Nación.

Duración

24 horas, dividido en 12 clases de 2 h.

Modalidad

- A distancia

Inicio

28 de Septiembre de 2013

Días de cursada

Sábados de 10 a 12hs.