



**EDUCACIÓN BIZ**

**Marketing Personal**

**Programa de Estudio**

## Contenido del curso

---

El curso brinda las herramientas prácticas para desarrollar una imagen profesional exitosa. Durante el curso se plantean diferentes estrategias de Personal Branding para lograr diferenciarse de los demás, generar confianza con tus clientes, dar a conocer tu reputación en tus ámbitos de incumbencia y proyectar una imagen coherente con tus ideas.

## Público

---

Dirigido a estudiantes, profesionales, jefes, vendedores, independientes, dueños de PyMEs y todos aquellos interesados en adquirir y profundizar sus conocimientos y habilidades de Personal Branding.

## Modalidad de cursado

---

Puedes tomar este curso en modalidad presencial o modalidad online - en vivo

# ¿Qué aprenderás?

---

- Crear tu marca personal y tomar acciones para aumentar su valor
- Crear un mensaje de alto impacto que venda tu marca personal
- Estar bien preparado para cuando la oportunidad toque tu puerta
- Crear una excelente primera impresión evitando los típicos errores
- Generar oportunidades para incrementar tu reputación profesional
- Entender qué proyecta tu imagen personal y cómo modificarla
- Vestir como un profesional manteniendo coherencia entre imagen y mensaje
- Dominar las reglas básicas de protocolo en la empresa

# Plan de Estudios



## 1. Marca Personal

---

- Creado tu marca personal - Las personas compran personas y siguen a líderes - Similitudes y diferencias con marcas comerciales - Diferencia entre consumir y comprar - La economía de la experiencia - Promesa, experiencia y relación - Ejemplos de marcas personales - Aprendiendo de los superhéroes - La cultura de las estrellas y el “mejor del mundo” - ¿Cómo me veo y cómo me ven? - Cómo obtener feedback - Identidad de marca: Diferencia entre “ser “ y “hacer” - Comparando percepciones: imagen versus identidad - El trabajo de posicionamiento de marca

## 2. Marca Personal e impacto

---

- Elevator Speech - Creando un elevator speech efectivo - Estructura del elevator speech - Audiencia target - Marco de referencia - Diferenciación - Evidencia - Buenas prácticas para un elevator speech memorable - La primera impresión - La importancia del “research” - Componentes de la comunicación - Coherencia visual, vocal y verbal - Lenguaje corporal - Gestos positivos y negativos - Contacto visual - Indicadores de stress - Vocalización, entonación, velocidad - El ego - Entusiasmo versus conocimiento - Hablar versus escuchar - La ilusión de transparencia

## 3. Reputación profesional

---

- La reputación: ¿qué valor tiene? - Desarrollando una reputación - La escalera de la reputación - Conocimiento - Prueba - Evaluación - Repetición - Aceptación o rechazo - Lealtad - Insistencia - Dando a conocer mi marca personal - Generando oportunidades de sumar (o restar) - Oportunidades en el trabajo - Oportunidades con clientes - Oportunidades con grupos de interés - Reputación online - Blogs, comentarios - Redes sociales

## 4. Etiqueta de Negocios

---

- Estereotipos y reacciones emocionales - Imagen Corporativa - Vestimenta - Accesorios - Peinado y Maquillaje - Cuidado personal - Ceremonial y Protocolo - Presentaciones - Saludos - Títulos - Regalos - Guías para el anfitrión e invitados - Normas para la comunicación verbal y escrita - Reuniones de trabajo - Entrevistas - Foto Profesional - Tarjetas Personales



**EDUCACIÓN BIZ**

*Centro de Capacitación y Desarrollo Profesional*

Lavalle 648 Piso 8, Microcentro, CABA

0810-220-8148

[contacto@educacionbiz.com.ar](mailto:contacto@educacionbiz.com.ar)

EducaciónBIZ. Copyright 2005-2021