



**¡El producto
soy yo!**

El Marketing Personal como herramienta de
potencialización del liderazgo individual



¡Se la mejor versión de ti!

Autores:

Olga Lucia Grisales Tinoco

Luis Fernando Botero Cardona

El Marketing Personal como herramienta de potencialización del liderazgo individual



Ser bueno ya no es suficiente

Este es uno de los momentos de
mayor transformación de los seres
humanos



Solo existe un lugar para la innovación

!TU!

Eres el centro del tornado que está
cambiando el mundo

*sin
Tacones*

¡Todo ha cambiado!



- ✓ La forma en que trabajamos nunca será igual
- ✓ Las habilidades que necesitaremos serán diferentes
- ✓ Ganar o perder es mucho más rápido
- ✓ ¿Cómo vamos a responder?
- ✓ ¿Cómo vamos a descubrir nuevas oportunidades



Ir más allá de la tecnología

La tecnología representa el **CÓMO** del cambio

Los seres humanos son el **POR QUÉ** del cambio

Lo puramente humano es donde
realmente se crea

el valor



PLAN ESTRATÉGICO PERSONAL





Estrategia es un proceso de pensamiento más elaborado, que establece trayectorias, posiciones y perspectivas para

~~La organización~~

Las personas

La planeación tiene que ver con previsión:

Adelantarse a las situaciones que nos pueden afectar, positiva o negativamente y

¡actuar ante estas!

Pirámide Estratégica





A vertical decorative bar on the left side of the image, composed of numerous overlapping circles in shades of blue, yellow, orange, and pink, creating a vibrant, abstract pattern.

CÓMO
se sabe
cuál es el
PROPÓSITO
de la
VIDA.



Propósito de vida



- ✓ Es lo que amas y sabes hacer para generar una diferencia y te permite ser feliz y ganarte la vida.
- ✓ Descubrir y definir tu razón de ser
- ✓ Aquello que te motiva y te hace feliz



Propósito de vida



¿Cómo puedes encontrar tu propósito de vida?

Debe ser una frase o lema que responda
a las preguntas:

¿Qué sueño?,

¿Cómo lo voy a lograr? y

¿Para qué o quién lo hago?

Propósito de vida



¿Cómo puedes encontrar tu propósito de vida?

El propósito de vida es algo continuo, no empieza ni se completará nunca y tiene que ver con lo que haces y con lo que sientes



¿Por qué es importante el Propósito de Vida?



- ✓ Establecer prioridades reales sobre las acciones que vas a realizar
- ✓ Decir que no a cosas que te alejan de aquello que quieres.
- ✓ Enfocarte en lo más importante
- ✓ Recuperar el control después de una crisis.
- ✓ Es la declaración que sustenta tu productividad.



*Saber cuál es tu propósito
te permite ser el director
de tu propia vida*

Taller 1:Cuál es tu Propósito de vida

Objetivo:

Formalizar el propósito de vida alineado con la labor social

Parámetro de la Actividad:

- Tomar el formato
- Con base a las tarjetas presentadas, seleccionar una o más palabra que te definan lo que hoy eres y lo que quieres ser.
- Tiempo: 15 minutos



Tarjetas de apoyo





**La visión es el arte de ver lo
que es invisible para los
demás.**

Jonathan Swift



*“Cada uno de nosotros es una **casa de cuatro cuartos**:
uno **físico**, uno **mental**, uno **emocional** y uno **espiritual**...”*

**LAS 4
HABITACIONES
DE LA NATURALEZA HUMANA**

*Sí no visitamos
cada cuarto
diariamente,
aunque sólo sea
para ventilarlo...*

*...no seremos
personas
completas”.*

- Rumer Godden

*“Cada uno de nosotros es una **casa de cuatro cuartos**:
uno **físico**, uno **mental**, uno **emocional** y uno **espiritual**...”*

LAS 4
HABITACIONES
DE LA NATURALEZA HUMANA



FÍSICA
“cuerpo”



MENTAL
“intelecto”



ESPIRITUAL
“moral”



EMOCIONAL
“corazón”

*Sí no visitamos
cada cuarto
diariamente,
aunque sólo sea
para ventilarlo...*

*...no seremos
personas
completas”.*

- Rumer Godden



**Visualizar actividades a
desarrollar cada una de las
cuatro dimensiones
humanas y**

!declararlas!



Soy el único responsable de mi cuerpo, debo cuidarlo, respetarlo.

Sin nuestro cuerpo sano no alcanzaremos nuestros objetivos



✓ Nutrición

✓ Descanso

✓ Sueño



ESPIRITUAL
"moral"

Soy fiel a los principios y valores humanos
fortalezco mi formación espiritual con acciones
reales hacia la comunidad





Me preocupo por aprender cosas nuevas,
Siempre seré un aprendiz





Reconozco mis emociones/sentimientos y
las de los demás, busco siempre construir
relaciones y mantener el mejor balance,
para mi y quienes me rodean



Taller 2: Elaborar mapa de sueños

Objetivo:

Qué me gustaría alcanzar en todas las dimensiones humanas en un año

Parámetro de la Actividad:

- Con el formato entregado registrar que actividades quisiera lograr en el mediano plazo (5 años)
- Tiempo: 15 minutos



LAS 4 HABITACIONES DE LA NATURALEZA HUMANA



FÍSICA
"cuerpo"



MENTAL
"Intelecto"



ESPIRITUAL
"moral"



EMOCIONAL
"corazón"



valores

Son las normas que se establecen en el interior de cada una de las personas que los van impulsar a vivir bien para ser mejor cada día, estos **valores cambian según como sea la persona y se puede incluir muchas cosas** como:

Religión, Moral y Ética



Taller 3: Cuales son mis valores



Objetivo:

Identificar los principales cuatro valores que dirigen mi vida

Parámetro de la Actividad:

- Con base a la lista presentada identificar los valores con los que más me imagino y describir como los interpreto para mi
- Tiempo: 15 minutos



Son las normas que se establecen en el interior de cada una de las personas que los van impulsando a vivir bien para ser mejor cada día, estos valores cambian según como sea la persona y se puede incluir muchas cosas como:

Religión, Moral y Ética



Justicia

Cooperación

Amabilidad

Sinceridad

Honestidad

Gratitud

Tolerancia

Humildad

Solidaridad

Perdón

Educación

Civismo

Conciencia

Positividad

Lealtad

Compañerismo

Confianza

Empatía

Respeto

Generosidad

Creatividad

Compasión

Bondad

Altruismo

Responsabilidad

Amistad

Cómo hacer una Matriz FODA Personal





FORTALEZAS
INTERNAS-POSITIVAS

F

Son internas – Tu las controlas

Característica y habilidades propia

Todo aquello en lo que eres bueno o excepcional

Es por lo que te has esforzado y te define como persona

DEBILIDADES
INTERNAS-NEGATIVAS

D

Son internas – Tu las controlas

Carencia y limitaciones desfavorables propias

Aquellos comportamientos, que consideras un defecto y afectan tu apreciación sobre ti, tanto propio como por mi grupo cercano

OPORTUNIDADES
EXTERNAS-POSITIVAS

O

Son externas –NO las controlas

Factores externos favorables

Son cosas buenas que el entorno te permite disfrutar

Tu decides si las tomas o las dejas pasar

AMENAZAS
EXTERNAS-NEGATIVAS

A

Son externos – NO las controlas

Factores externos desfavorables

Todas aquellas situaciones molestas, peligrosas que pueden afectar tu equilibrio

Si bien pueden ocurrir o no, es importante estar preparado

Planeación estratégica orientada al FODA

Análisis de la situación

Factores claves/críticos de éxito



Taller 4: Mi FODA personal

Objetivo:

Desarrollar el FODA persal

Parámetro de la Actividad:

- En el formato entregado, registrar factores de cada uno de los bloques del FODA
- Tiempo: 15 minutos



F.O.D.A.

I N T E R N A S

Fortalezas y Debilidades

Actuar sobre ellos

Fortalezas => Potencializar => Capacidad

Debilidades => Limitación => Actuar de manera inmediata



E X T E R N A S

Oportunidades y Amenazas,

proyectar escenarios futuros

Oportunidades => Aprovechar al máximo

Amenazas => Estrategias de protección

Fortalezas - Debilidades

Las fortalezas son significativas sólo cuando sirven para lograr mi propósito de vida



✓ Estas fortalezas se convierten en una capacidad

- ✓ Se deben desarrollar estrategias para superar las debilidades o encontrar formas de minimizar sus efectos negativos
- ✓ Una **debilidad** que no se convierte en fortaleza es una **limitación**



Análisis de la matriz FODA

Se debe evaluar cada Fortaleza, Debilidad, Oportunidad y Amenaza en busca de determinar su impacto total en las actividades que se van a desarrollar en el campo profesional, buscando :

Las **fortalezas** se deben
alinear con las
oportunidades

Convertir la **debilidades**
en **fortalezas**

Identificar que **amenazas**
se pueden convertir en
una **oportunidad**



Establecimiento de un enfoque estratégico

En la conclusión del análisis FODA, se debe dirigir su atención hacia el establecimiento del :

Enfoque estratégico personal

Cumplir mi propósito de vida y lograr mis sueños

El enfoque estratégico por lo general está vinculado con las ventajas competitivas (en lo que yo soy bueno!!)



Enfoques estratégicos FO



Muchas **Fortalezas** y
Muchas **Oportunidades**

Estrategias: Agresivas

- ✓ Posición envidiable
- ✓ Múltiples oportunidades
- ✓ Es el momento de iniciar un proyecto
- ✓ Todo está dado



Enfoques estratégicos FA



Muchas **Fortalezas** y
Muchas **Amenazas**

Estrategias:

Diversificación,

Reorientación

Salir de la zona de confort

- ✓ Mucho que ofrecer
- ✓ Situaciones externas que lo debilitan
- ✓ Revisar otras opciones
- ✓ Diversificarse



Enfoques estratégicos DO



Muchas **Debilidades** y
Muchas **Oportunidades**

Estrategias: Cambio Total

- ✓ Deben ordenar su casa
- ✓ Fortalecer las debilidades
- ✓ Antes de pensar en nuevos proyectos



Enfoques estratégicos DA



Muchas **D**ebilidades y
Muchas **A**menazas

Estrategias: Posición
Defensiva

- ✓ Abrumadas con problemas internos y externos
- ✓ Estrategias de protección
- ✓ Identificar prioridades



Plan de Marketing Personal



consiste en desarrollar un plan sólido y con información validada para alcanzar tus objetivos profesionales, y personales en todas las dimensiones del ser humano



Desarrollar estrategias
usando la estructura del
marketing mix permite
hacer una planeación
estructurada

Con una herramienta
práctica

La persona como producto

Se refiere a la persona que ha de ser “comprada”

Al igual que en el campo empresarial un producto con una buena marca, un buen envase y una buena presencia en general se compra mejor que otro que no tenga esas características



La persona como producto

- ✓ Mis valores
- ✓ Mi formación y actualización constante
- ✓ La forma de hablar
- ✓ La forma de vestir
- ✓ La imagen personal y profesional
- ✓ La forma de actuar



La persona como producto

No sólo
hay que

- SER INNOVADOR
- GARANTIZAR CALIDAD
- SER BUENO
- CUIDAR A LOS CLIENTES
- OFRECER UN GRAN PRODUCTO

SINO
TAMBIÉN
PARECERLO

Precio – Sacrificio

Engloba los sacrificios que tenemos que realizar como estrategia de actuación personal, el precio que se tiene que pagar para lograr los objetivos



Pero también involucra lo que yo valgo como persona y profesional

Es la retribución tanto monetaria como emocional que yo espero por mi trabajo

**Lo que la
gente ve**

ÉXITO



**Lo que la
gente no ve**

Precio – Sacrificio

Algunos sacrificios habituales son:

- ✓ Cuidado personal
- ✓ Cambio de hábitos
- ✓ Cuidar el lenguaje
- ✓ Dedicar tiempo a mi formación
- ✓ Servicio a la comunidad



Precio – Remuneración

- ✓ Cuanto vale mi trabajo
- ✓ Hacer un revisión de cuanto están pagando
- ✓ Llegar a acuerdos gana - gana
- ✓ Valorarse
- ✓ Beneficios que recibo, emocionales, personales



Plaza

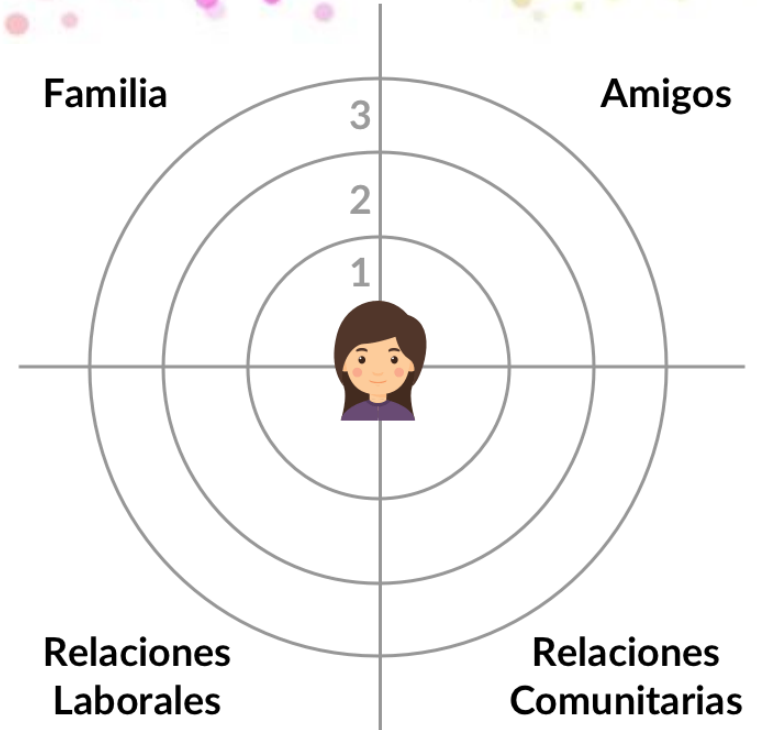
- ✓ Ser visibles dentro de nuestro entorno
- ✓ Debemos acercarnos a los entornos de nuestro interés
- ✓ Desarrollar actividades de redes de trabajo



Plaza

- ✓ Identificar personas claves
- ✓ Asistir a eventos de de nuestras áreas de interés
- ✓ Socializar

Debemos estar en el lugar adecuado y de la mejor manera posible para atraer la atención del comprador y este se decida por nosotros



Promoción

- Evidenciar nuestra diferencia competitiva
- Ser proactivo, propositivo en nuestro entorno
- Comunicación en redes sociales
- Ser coherente en todas nuestras estrategias de comunicación
- Hoja de vida
- Nuestra presencia en redes sociales
- Coherencia entre los que soy, digo y muestro





ESTRATEGIA DE MARKETING MIX

PRODUCTO



PRECIO



PLAZA



PROMOCIÓN



Aclaración
de
dudas



A decorative border at the top of the image consisting of a horizontal line of overlapping circles in various colors: blue, purple, yellow, orange, pink, and green. The circles vary in size and opacity, creating a bubbly, festive effect.

Thank you