

Instrucciones para los facilitadores:

En esta diapositiva se debe hacer una calurosa bienvenida a los participantes y una breve presentación del facilitador, no se recomienda evidenciar la formación ni experiencia ni títulos, ni sonar petulante al hablar de uno mismo, se debe ser muy sencillo y muy cercano sin colocar separaciones por formación académica

El Marketing Personal como herramienta de potencialización del liderazgo individual



Ser bueno ya no es suficiente

Se debe hacer la reflexión sobre, que con las exigencias del mundo actual no es suficiente ser bueno, hay que dar esa milla adicional, sólo las personas excepcionales, dedicadas, comprometidas pueden ser inspiración para otras, por lo tanto el cambio inicia desde uno mismo y desarrollar todas las actividades en excelencia y que eso se vuelva nuestro estilo ya que los líderes debemos ser muy coherentes enseñar con el ejemplo.



En un mundo en donde la tecnología impacta todos los aspectos de nuestra vida, la transformación digital acelerada por la contingencia Covid-19, ha puesto la tecnología en un lugar muy relevante en nuestras actividades del día a día, sin embargo, no podemos permitir ser sometidos por la tecnología, el verdadero lugar de la innovación se encuentra en nosotros mismos, si nosotros no cambiamos nuestra forma de hacer las cosas, nuestra relación con nuestro grupo cercano y con nosotros mismos la tecnología no hará eso por nosotros, por lo tanto como dice la diapositiva, SOLO EXISTE UN LUGAR PARA LA INNOVACIÓN =>¡TU!, eso significa que solo si nosotros cambianos nuestros hábitos, nos focalizamos y nos balanceamos, es cuando realment podemos hacer el uso adecuado de la tecnología pero siempre pensando en nosotros mismos y nuestro grupo de referencia.

¡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

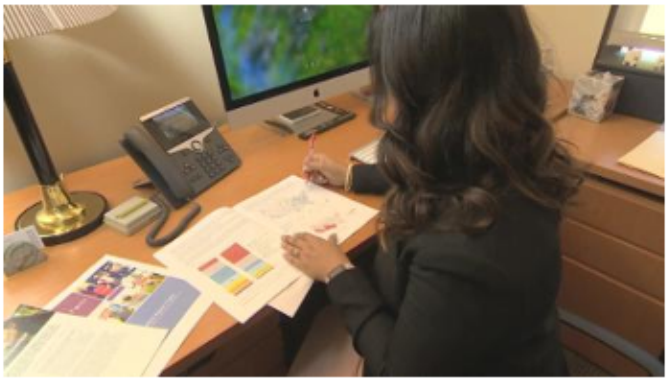
Como lo habiamos dicho en las otras diapositivas, todo ha cambiado y seguirá cambiando, para adaptarnos a este nuevo mundo debemos desarrollar otras habilidades, que nos hagan más competitivos, las frases que muestra la diapositiva es parte de esa reflexión de debemos hacer



Profundizando en el mesaje inicial, debemos ir más allá de la tecnología en esa fuerza que tenemos como humanos, es donde realmente se crea el valor tanto de la persona misma, como de todos los proyectos que iniciemos.



Es acá en donde debemos comerzar a utilizar herramientas, que han demostrado ser muy exitosas en el munso empresarial, pero por definición las empresas son grupos de personas que trabajan por un fin común, por lo tanto esas misma herramietas que han sido tan exitosas en el mundo corporativo pueden ser igualmente de exitosas si las aplicamos en nuestro desarrollo 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!

En esta diapositiva damos la definición de estrategia y cambiamos organización por persona, y se debe profundizar sobre lo importante que es planear, ya que eso nos permite adelantarnos a situaciones futuras



En esta se explica la pirámide estratégica con los elementos claves que la componen, hacer una pequeña explicación de cada uno de ellos:

Misión: Qué hacemos, cómo lo hacemos y para quién los hacemos, cual es nuestro objetivo misional

Visión: Donde queremos estar y que queremos ser en unos años

Valores: Tenemos claros cuales son los valores que direccionan nuestra vida y nuesrta misión y visión

Hay claridad sobre los objetivos, o ¿vamos a la deriva?

Si tenemos objetivos como los hemos venido midiendo, para aseguar que los estamos cumpliendo





En la planeación estratégica personal no vamos hablar de misión, usaremos un nombre que explica muy bien lo que es nuestra misión, y es el propósito de vida

En las iguientes diapositivas explicaremos que es el propósito de vida



Es esta diapositiva se hace una pregunta al grupo para con sus presaberes on indiquen que entienden por propósito de vida, se eschucha a lagunas personas, si hacerles ninguna retroalimentación sólo que manifiesten que consideran que es el propósito de 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



En esta diapositiva ya se expica que es el propósito de vida y se traen las cosas que dijeron las personas que opinaron buscando siempre que encajen con la definición indicada en la diapositiva

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?

En esta diapositiva se explica que debe hacer el participante para definir supropósito de vida,

El facilitador puede hacer un ejemplo, muy general que no sesge al participante, tratar de no usar ejemplos personales, usar una persona hipótetica

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

Seguir reforzando los elementos que se deben tener encuenta al momento de elaborar su propósito de vida

El facilitador puede hacer un ejemplo, muy general que no sesge al participante, tratar de no usar ejemplos personales, usar una persona hipótetica



Seguir reforzando los elementos que se deben tener encuenta al momento de elaborar su propósito de vida

El facilitador puede hacer un ejemplo, muy general que no sesge al participante, tratar de no usar ejemplos personales, usar una persona hipotética



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

Seguir reforzando los elementos que se deben tener encuenta al momento de elaborar su propósito de vida

El facilitador puede hacer un ejemplo, muy general que no sesge al participante, tratar de no usar ejemplos personales, usar una persona hipótetica

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

Explicar detalladamente el taller, usar el formato diseñado para esto, contabilizar los 15 minutos y desde el minuto 10 comenzar a recordarles el tiempo.

Presentar las tarjetas de apoyo, que buscan evocar palabras claves que apoyen a los participantes, abrir la presentación de las tarjetas e irlas mostrando mientras corren los 15 minutos



El obtetivo de las tarjetas es evocar emosiones en los participantes que les ayuden a encontrar las palabras clave para desarrollar su propósito de vida.

Una vez pasen los 15 minutos, se invita a los participantes para que compartan su propósito, no se debe obligar, la participación es voluntaria, si nadie quere participar el facilitador puede compartir su propio propósito.



En esta dispositiva, el facilitador debe explicar el concepto de la visión, ampliar el alcance de la visión haciendo enfásis en que la visión debe ser restador, pero alcanzable, explicar que es un objetivo de orden superior



En esta diapositiva el facilitador debe explicar cada una de las dimensiones del ser humano, y ampliar la importancia de que exista un balance en las 4 dimensiones



En esta diapositiva el facilitador debe explicar cada una de las dimensiones del ser humano, y ampliar la importancia de que exista un balance en las 4 dimensiones



Explicar la técnica del mapa de sueños, explicar que este ejercicio se recomienda hacer todos los fines de año en familia, que es increíble ver como las cosas que se declaran van ocurriendo.



Dimensión física: es responsabilidad de cada persona, generar metas claras que aseguren una salud adecuada, generar cambios de hábitos, en lo que respecta a la nutrición, el ejercicio y el descanso.

ESPIRITUAL
"moral"

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



Dimensión espiritual: La espiritualidad es inherente a los seres humanos independiente a su filiación religiosa, en esta dimensión debe ser trabajada para el bienestar completo de la persona



Dimensión mental: Alimentar el conocimiento y aprendizaje de nuevos elementos, es algo que no tiene edad, los seres humanos debemos matener una actitud de aprendiz, siemprfa habrá algo nuevo que aprender



Dimensión emocional: La importancia de construir relaciones interpersonales, nos valida como personas y balancea nuestra vida, construir amistades, relaciones afectivas, y una vida familiar armoniosa es fundamental para todos los seres humanos

Taller 2: Elaborar mapa de sueños



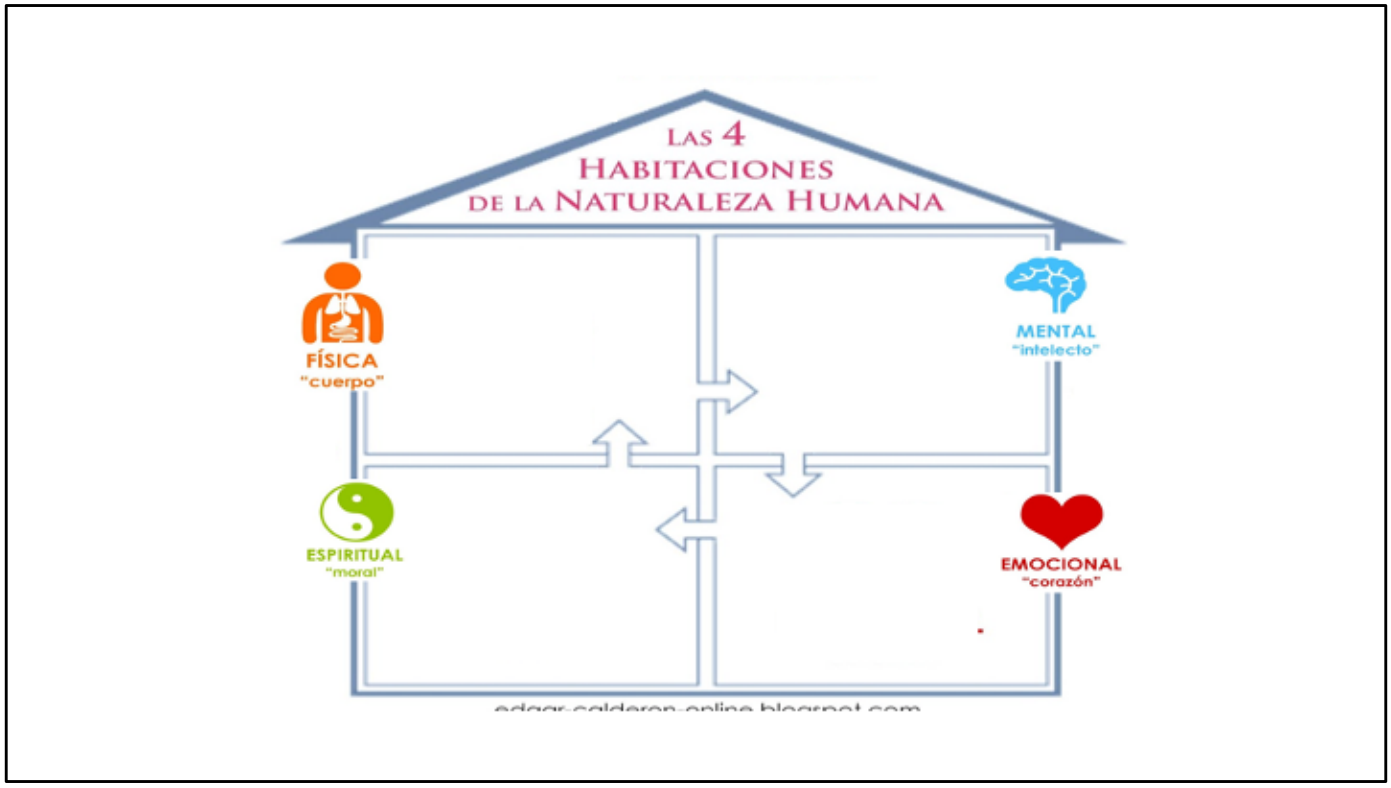
Objetivo:

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

Explicar la actividad, que consiste en declarar acciones en cada una de las dimensiones, que a criterio del participante debe trabajar para alcanzar un balance en las cuatro dimesiones del ser humano, deben de ser acciones retadoras, pero alcanzables y hay que darles un tiempo para su cumplimiento



Explicar la actividad, que consiste en declarar acciones en cada una de las dimensiones, que a criterio del participante debe trabajar para alcanzar un balance en las cuatro dimesiones del ser humano, deben de ser acciones retadoras, pero alcanzables y hay que darles un tiempo para su cumplimiento



En esta dispositiva, se debe explicar que todas las personas tenemos valores, que nos han sido inculcados desde nuestros hogares y que con base a nuestra personalidad hemos fortalecido.

Que no siempre los valores que uno piensa que tiene, son los que realmente lo identifican, la mejor estrategia para identificar los valores que lo definen a uno como persona, es preguntarle a alguien con el cual se haya convivido, como un buen amigo, un compañero de trabajo, la pareja o un familiar cercano, y uno se puede sorprender de muchos valores que están presentes en nuestros comportamientos de manera inconsiente y que uno no los tiene identificados, pero que las personas cercanas si los identifican y los valoran.

Taller 3: Cuales son mis valores



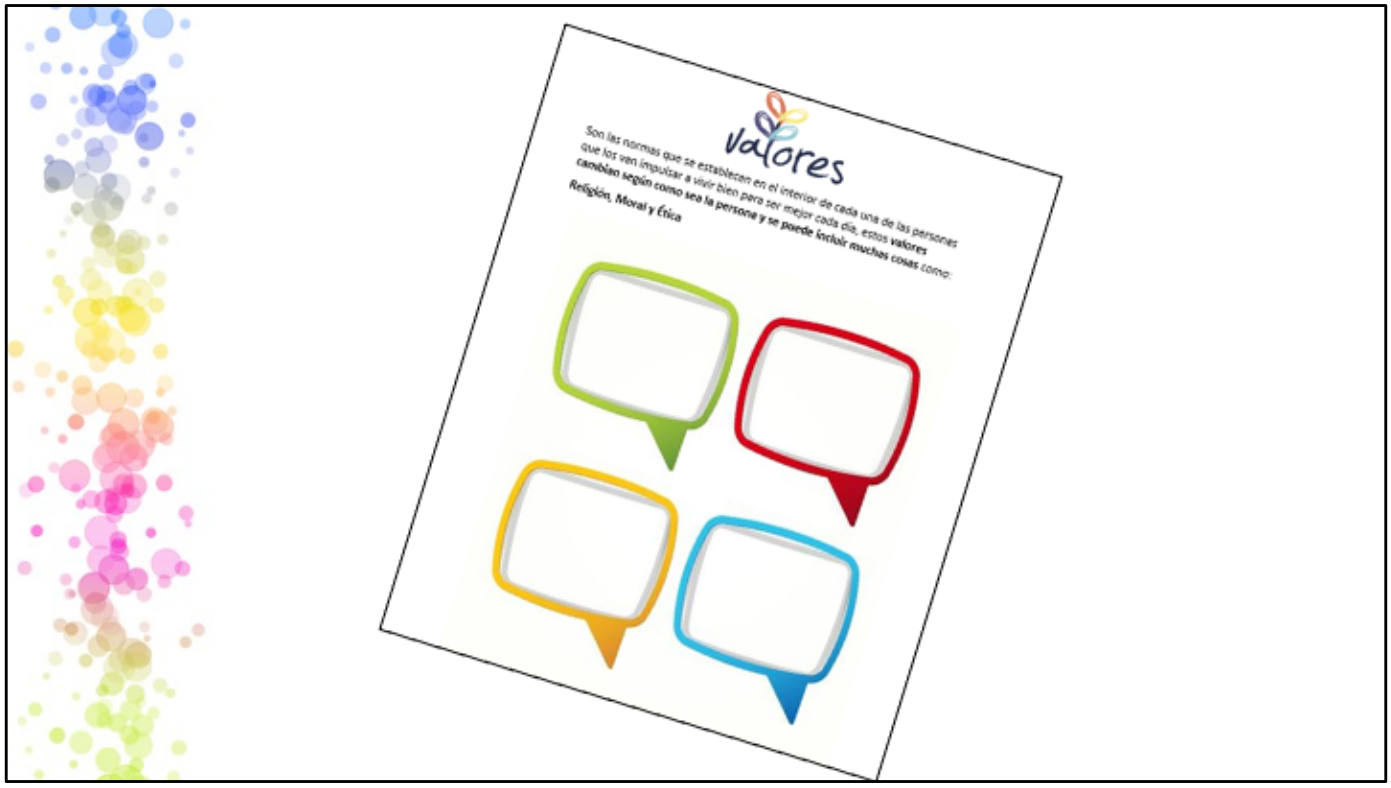
Objetivo:

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

Se deben identifcar al menos 4 valores y explicarlos como uno los vive y por que considera que esos valores dirigen nuestras vidas, Indicar que se apoyen de la lista de valores que les será proyectada.



Sin comentario



Lista de valores para que los participantes se apoyen



En esta diapositiva, se debe explicar la importancia de un análisis situacional, tanto de los elementos externos que no dependen de uno mismo, y los elementos internos que si dependen de uno



En esta diapositiva, se debe explicar en detalle cada uno de los elementos del FODA, explicar las externas Oportunidades y Amenazas, que están ahí y no dependen de uno, pero si puedes aprovecharlas sin son oportunidades o generar estrategias de protección si son amenazas.

Y las internas que son las fortalezas, aquello en lo que soy muy bueno y las debilidades (las más díficiles de identificar), en las que tengo oportunidades de mejora



Presentarles el formato para que desarrollen el FODA personal

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

Explicar que se deben identificar al menos 2 factores por cuadrante que no tienen que ser el mismo número de factores, que hay cuadrantes que pueden tener muchos factores y otro una cantidad reducida

Al finalizar la actividad, se solicita algún voluntario que deseé compartir su análisis situacional, como ya hemos indicado no se debe generar obligación, si nadie quiere socializar no se debe presionar y se continúa con el ejercicio

F.O.D.A.

INTERNAS

Fortalezas y **Debilidades**

Actuar sobre ellos

Fortalezas => Potencializar => Capacidad

Debilidades => Limitación => Actuar de manera inmediata





EXTERNAS

Oportunidades y **Amenazas**,

proyectar escenarios futuros

Oportunidades => Aprovechar al máximo

Amenazas => Estrategias de protección

Las siguientes diapositivas, explican como se debe analizar los resulatdos del FODA apoyarse de la información que está en la diapositiva

Las fortalezas hay que potencializarlas y sacarles el mayor provecho

Las debilidades una vez identificadas hay que actuar sobre ellas ya que son una limitación, lo más dificil de una debilidad es reconocerla, una vez reconocida ya se ha tenido un gran logro, el siguiente paso es actuar sobre ella para convertirla en una fortaleza.

La oportunidades hay que aprovecharlas, no dejarlas pasar y las amenazas hay que generar estrategias de proteción por si se dan.

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

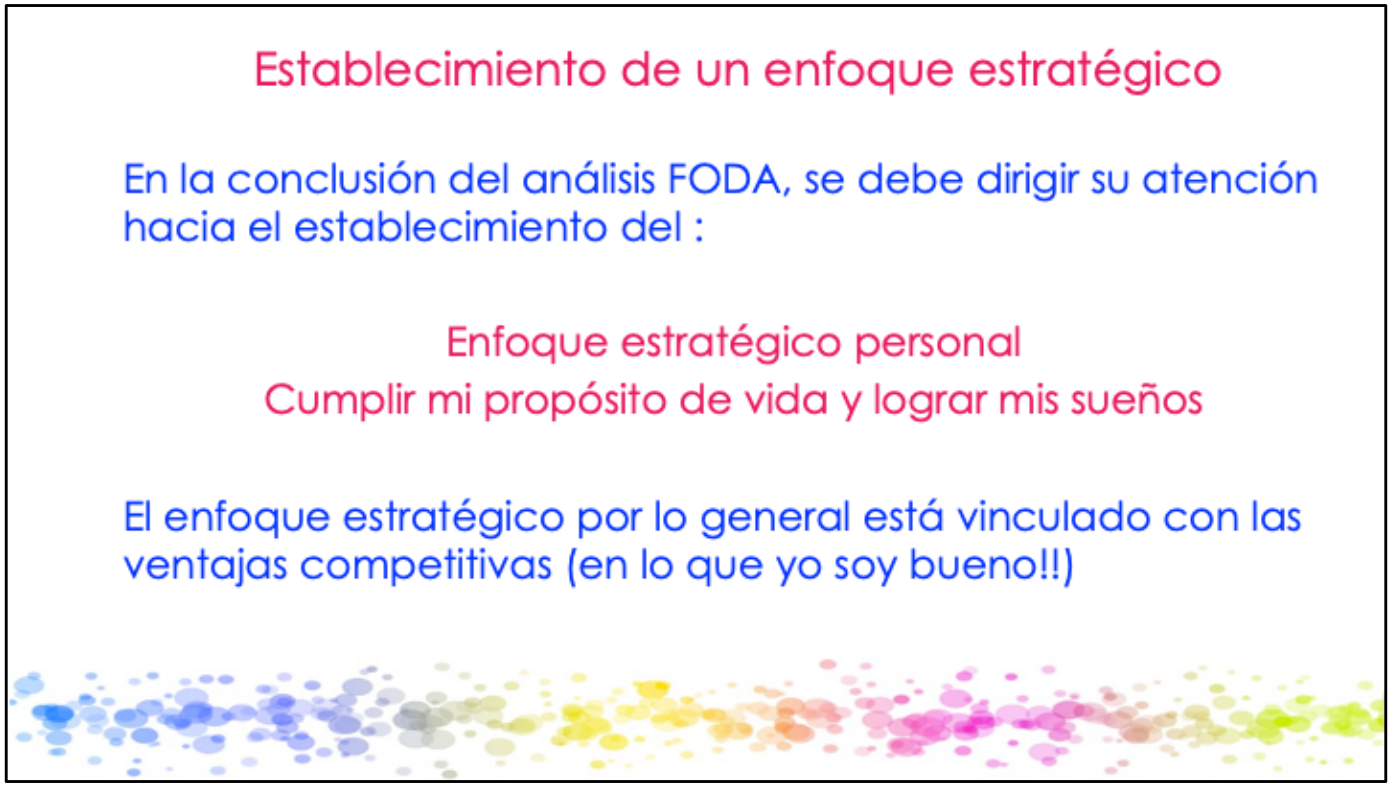
✓ Una debilidad que no se convierte en fortaleza es una limitación



En esta diapositiva se complementa, el análisis de la diapositva anterior



En conclusión esta sería la reflexión final en el análisis del FODA



La matriz del FODA, permite visualizar en una página el análisis situacional y nos apoyará en darle un enfoque estratégico a las acciones que debemos tomar para elk cumplimiento de nuestro propósito de vida (Misión), el alcance de nuestra visión, todo ellos soportados en nuestros valores

Enfoques estratégicos FO



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

Estrategias: Agresivas

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



Cada FODA es diferente en cada persona, si el FODA resultado tiene muchas Oportunidades y mucha Fortalezas, esto es una posición envidiable, y es el momento de implementar estrategias agresivas,ya que se está en muy buen momentoe, un entorno lleno de oportunidades, además con alto nivel de fortalezas, ¡es el momento!

Enfoques estratégicos FA



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

Estrategias:
Diversificación,
Reorientación
Salir de la zona de confort

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



Cuando el FODA, presenta muchas fortalezas, pero con un gran número de amenazas, no es un buen momento, ya que uno tiene muchas cosas que ofrecer, es muy bueno, pero el entorno está siendo hostil, en este caso hay que tomar decisiones radicales que puede significar inslusive redireccionar todos los proyectos.

Enfoques estratégicos DO



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

Estrategias: Cambio Total

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



Un FODA con muchas debilidades y muchas oportunidades, indica que se estan perdiendo muchas oportunidades, por la falta de preparación, hay que tomar acciones inmediatas para atacar las debilidades, ya que mietras continuen tendremos que seguir dejando pasar las oportunidades



Un FODA con muchas debilidades y muchas amenazas, definitivamente no es la mejor posición para ninguna persona, hay que tomar deciciones radicales, inclusive pedir ayuda, hay que entrar en una posición defensiva de supervivencia, hay que trabajar muy fuerte para salir de este tipo de situaciones , pero hay que salir de la zona de confort y tomar decisiones inmediatas

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

Una vez realizado en análisis situacional con el FODA ya tenemos claridad donde debemos focalizarnos.

Para esto usaremos la herramienta que es la piedra angular del marketing, la mezcla de marketing o marketing mix personal



El marketing mix clásico tiene cuatro componentes, que son:

- ✓ Producto
- ✓ Precio
- ✓ Plaza
- ✓ Promoción

Si bien al ver lo elementos uno piensa en un producto, pero en el marketing personal, el producto soy YO!, por lo tanto se analizará s obre esa base.

La persona como producto

Se refiere a la persona que ha de ser "comprada"

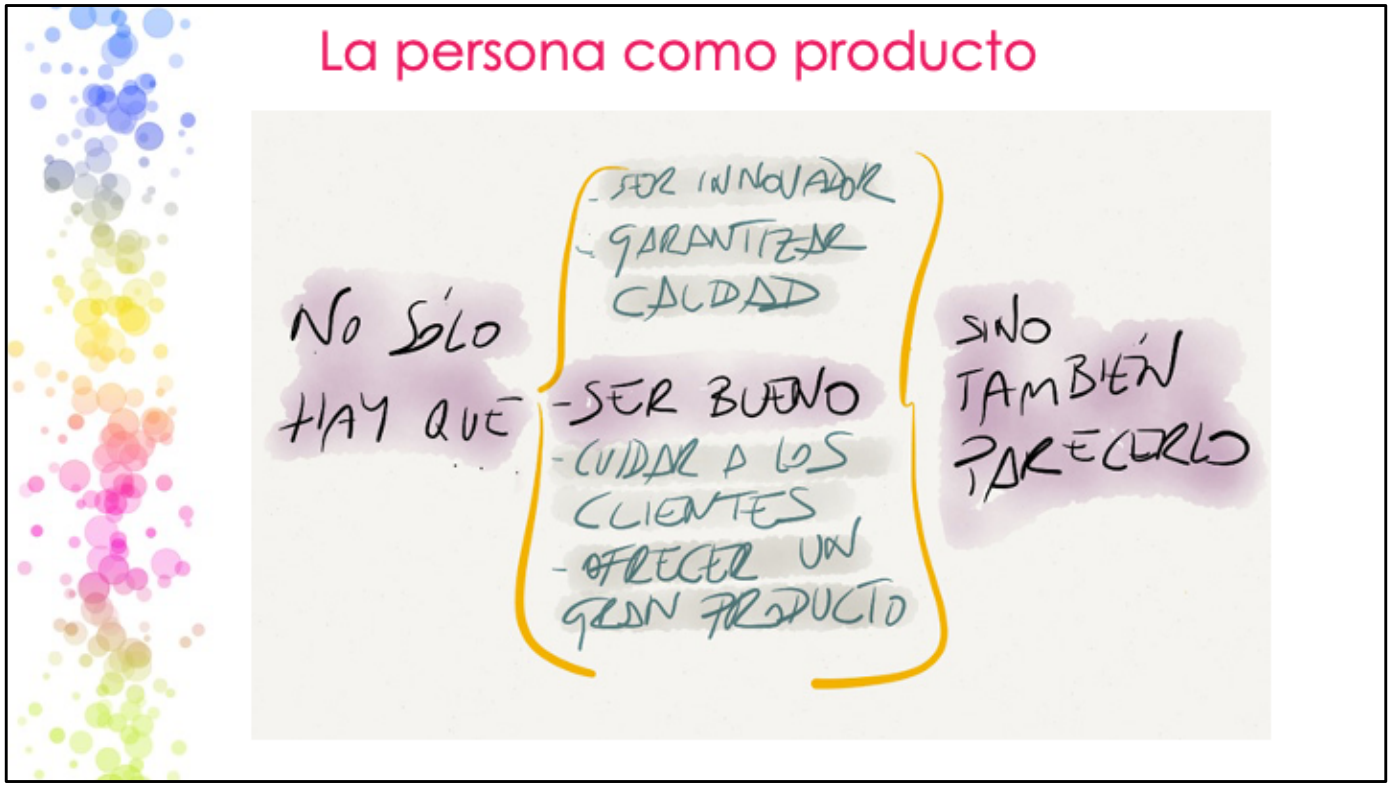
Al igual que en el campo empresarial un producto con una buena marca, un buen envase y una buena presencia en general se compra mejor que otro que no tenga esas características



Nosotros somos un producto que se adapta a nuestros diferentes roles, como profesional, emprendedor, amigo, hijo o pareja, debe haber coherencia entre cada uno de nuestros roles, debemos trabajar en ofrecer la mejor propuesta de valor en cada uno de nuestros roles.



Como seres integrales somos el resultado de una combinación de elementos en donde aspectos como los valores, la formación, la forma de hablar, vestir y la imagen personal y profesional que se proyecta es fundamental para el logro de los objetivos



En esta diapositva el mensaje es la coherencia no solo es aparentar, hay que serlo, cuando se trata de aparentar lo que no se es, al final las demás personas van a evidenciar etsa incoherencia, es fundemental mantener este balance

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

La variable precio, no solo se refiere a unidades monetarias, también involucra los sacrificios que se deben hacer para lograr los objetivos así como la remuneración justa con base a la formación y habilidades profesionales desarrolladas con mucho esfuerzo.



El éxito es como un iceberg, la personas solo ven el éxito, pero nunca se detienen a evaluar todos los sacrificios que las personas hemos realizado para conseguirlo.

Precio – Sacrificio

Algunos sacrificios habituales son:

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



En esta diapositiva se detallan algunos de los sacrificios más comunes que se deben realizar para alcanzar el éxito

Precio – Remuneración

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



En esta diapositiva ya se analiza el precio como la remuneración que se debe recibir con base a las competencias desarrolladas

Plaza

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

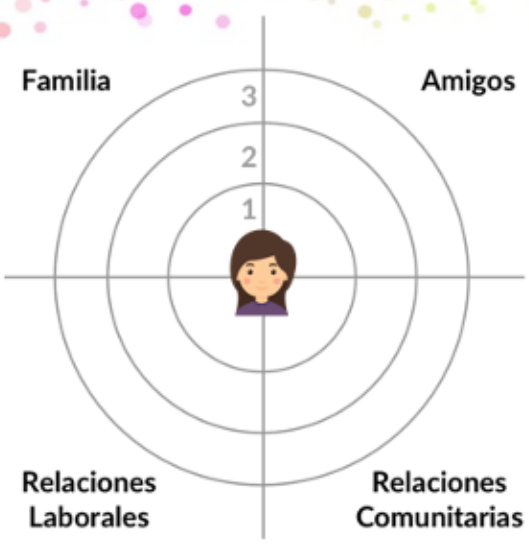


Hay que estar en el lugar adecuado, debemos estar presentes en los espacios que pueden generar oportunidades para nuestros objetivos prefesionales y personales

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



Generar un networking (redes de contactos), es clave para moverse en el sector en que se quiere desempeñar, asistir a eventos y en generar socializar con colegas y ser visible en le medio en donde se desenvuelve

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



Promoción, hacerce una promoción adecuada, elaborar una buen hoja de vida, el adecuado manejo de las rees sociales todos esos elementos ratifican o desvalidan la coherencia que ante el entorno uno debe construir



Presentar el formato para que los participantes desarrollen su marketing mix, asignar 15 minutos, y hacer la socialización.

Aclaración de dudas





Cierre del taller:

Se debe hacer un rápido repaso de las herramientas que se utilizaron en el desarrollo del taller y hacer una socialización de que aprendizajes se llevan los participantes, sobre las respuestas de los participates, elegir los aportes más significativos y sobre esos aportes hacer el cierre del talller