



PROGRAMA B2U[®]: MARKETING PERSONAL

**Está en ti abrir las
puertas a un mundo
próspero.**



VISIÓN

Usted es la imagen de su empresa o emprendimiento. Su marca personal, constituye la percepción emocional de su negocio.

El mundo del trabajo ha evolucionado con la globalización, el auge de las redes sociales y los avances tecnológicos. Hoy en día, la competencia es tan fuerte, que si sabes identificar y promover aquello que te hace único, las posibilidades de éxito serán mucho mayores.

La capacidad de dominar las técnicas necesarias para distinguirse, hoy son la regla y no la excepción; un “must have”, que sin ninguna duda determinará el futuro de tu negocio o de tu equipo corporativo.

OBJETIVO

B2U[®] Marketing Personal, otorga la práctica necesaria para presentar y promocionarse en el trabajo, en estructuras corporativas, en las relaciones públicas y en actividades comerciales.

Esto incluye, cualquier tipo de exposición mediática y protocolar, tanto nacional como internacional.

Es un innovador programa, basado en metodologías norteamericanas, que envuelve una intensa práctica. Apoya en definir y conquistar sus metas profesionales y sociales; ocupándose de su análisis de percepción propia y eliminación de “trancas”. Otorga a su vez herramientas de lenguaje y tips, para generar un cambio radical en sus exposiciones.

DIRIGIDO A:

- Personas o profesionales que están considerando serias decisiones en el largo plazo sobre desarrollo personal y crecimiento en sus carreras.
- Ejecutivos y Gerentes (Marketing, Comerciales, Country Managers) que necesitan posicionarse, al considerar un cambio de cargo que involucre interacción con clientes y liderazgo de equipos.
- Personas o equipos que requieran mejorar sus habilidades de protocolo y asertividad, para desarrollar relaciones con clientes y pares.
- Quienes necesiten superar su timidez y mejorar su autoconfianza, tanto en la vida como en el trabajo.



Donde las personas son protagonistas de su éxito.

Narvik 6424, Primer Piso, Las Condes, Santiago, Chile • Fono: +56 9 62468977

www.empodera.cl • admision@empodera.cl

MÓDULOS POR CONTENIDO

I. Comunicación No Verbal: “Antes de decir cualquier cosa”

- Introducción a la importancia del lenguaje no verbal.
- Lenguaje Corporal: Interacción de miradas. Postura y caminata.
- Lenguaje Corporal: Uso de extremidades brazos y manos.
- Indicativos.
- Ensayo Simulado I: Lenguaje Corporal.
- Influencia de los pensamientos en nuestras conductas
- Discriminar cuáles son nuestros estilos de funcionamiento.
- Manejo Protocolar: Reuniones, Llamadas Telefónicas.
- Manejo Protocolar: Prospección y Entrevistas con Clientes.
- Gestualización Facial. La Importancia de las Sonrisas.
- Tips de Cordialidad y Distinción.
- Vestimenta y “Looks”. Aseo Personal y uso de accesorios.
- Ensayo Simulado II: Introduciéndonos a personas y grupos.

II. Comunicación Verbal: “Distinguiéndonos”

- Impostación de Voz: volumen y registros.
- Impostación de Voz: inflexiones.
- Uso correcto de la respiración. Respiración diafragmática.
- La importancia de la pausa en la exposición.
- Ensayo Simulado III: Dominio de Voz y Audiencias.
- Manejo Comunicacional y Persuasivo con Interlocutores
- Protocolo con Interlocutores Nacionales e Internacionales
- Lenguaje autoritativo y asertivo.
- Cómo formular y responder a críticas de manera asertiva.
- Preguntas Difíciles, Interrupciones, “Ice Breakers”.
- Ensayo Simulado IV: Exposición (Vestimenta Formal).

III. Superando la Timidez y Fortaleciendo la Autoconfianza

- Inteligencia Emocional.
- Conductas pendulares (agresividad, asertividad, pasividad).
- Técnicas de Relajación.
- Manejo de presión ante imprevistos.
- Incidencias en la moral de los equipos y “peers”.
- Ensayo Simulado V: Roleplay-Conversaciones Difíciles.
- Ronda de Preguntas.

IV. Business Etiquette

- Formación de Cadenas de Valor Personal.
- Gestión Correcta de Redes de Contacto.
- Destrezas en el envío de correos e e-mails corporativos.
- Manejo político de Redes Sociales.
- Preparación Sistémica para Entrevistas y Exposiciones.
- Ensayo Grupal: Situación Seleccionada por Participantes.

V. Plan de Marketing Personal de Siete Puntos

- Propuesta Personal (Mission Statement).
- Análisis de Fortalezas y Debilidades (SWOT/FODA).
- Metas cualitativas y cuantitativas. KPI's Personales.
- Puesta en marcha y herramientas de medición de resultado.
- Ensayo Personal: Exposición de Plan de Marketing.

VI. La Pre-Venta Personal: Imagen y Prestancia

- El Cliente como base de nuestra propuesta de valor.
- Clientes internos y externos.
- Approach, Awareness, Rapport y Self-Branding.
- Exposición y Prospección.
- Wrap-Up y Preguntas.
- Ensayo de Roles: Equipos de Pre-Venta y de Clientes
- Evaluación y Cierre



CONSIDERA

- **Privacidad.** Límite máximo de participantes.
- **Feedback individualizado y grupal.**
- **Práctica constante, tips y herramientas.**

INCLUYE

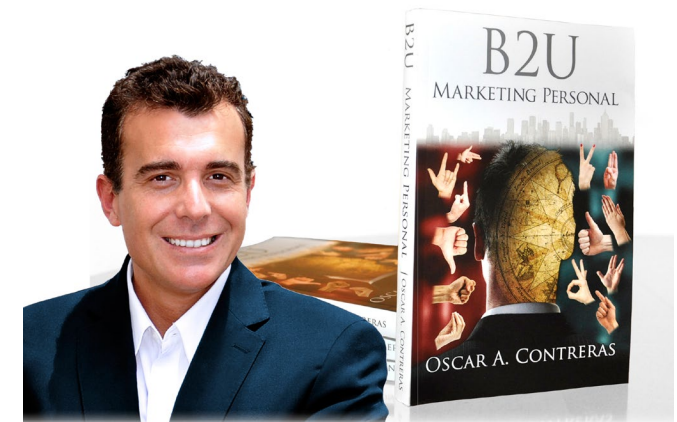
- **Registro de Sesiones en Video HD.**
- **Textos, material de apoyo.**
- **Planes e Informes de avance.**

FACILITADOR

Oscar A. Contreras

Connotado conferencista y formador experiencial. Gerente General de Empodera, autor de “B2U®: Marketing Personal” y “Restart” (Amazon).

Más de 15 años de experiencia como consultor de empresas tecnológicas y de consumo masivo en Silicon Valley. Destacado conferencista, brand ambassador y especialista en Marketing Personal. Graduado magna cum laude en Diseño Industrial, Magister en Comunicación Estratégica en San Francisco State University, California y posee un M.B.A. con Especialización en E-Commerce de la misma alma mater. Strategic Planning and Leadership Major, Stanford University.



FORMATO

PARTICIPANTES POR CURSO: 20 (Máximo)
HORAS DE ENTRENAMIENTO: 24 Horas
DURACIÓN: 8 Semanas
DÍAS: Todos los Miércoles
HORARIOS PERSONAS: 19:00 a 22:00 hrs.
HORARIOS EMPRESAS: según requerimientos



Donde las personas son protagonistas de su éxito.

Narvik 6424, Primer Piso, Las Condes, Santiago, Chile • Fonó: +56 9 62468977

www.empodera.cl • admision@empodera.cl