

Contenido General del Entrenamiento

Objetivos Generales: Entender que es la Marca Personal y como desarrollar un plan de comunicación de tu marca, aprender que posturas se usan en distintas situaciones y como utilizar tus habilidades naturales para venderte mejor en una negociación.

Dirigido a: Compras, Ventas, Dirección, Gerencia, Recursos Humanos, Capacitación, Conferencistas, Instructores y cualquier persona interesada en dominar su Lenguaje Corporal.

Temario:

1.- Introducción a la Marca Personal

- 1.1 Definición de la Marca Personal
- 1.2 La Primera Impresión
- 1.3 Descubriendo tu Marca
- 1.4 Propuesta de Valor
- 1.5 Las 4 Fortalezas
- 1.6 Las 4 Debilidades
- 1.7 Las Oportunidades y Amenazas
- 1.8 Objetivos de tu Marca

2.- Los Bases de tu Marca

- 2.1 Congruencia
- 2.2 Solidez
- 2.3 Comodidad
- 2.4 Seguridad

3.- Plan de Marketing

- 3.1 Definición del Plan de Acción
- 3.2 Análisis del Mercado
- 3.3 Promoción Personal
- 3.4 Slogan
- 3.5 Crear Alianzas
- 3.6 Benchmarking



4.- Lenguaje Corporal de tu Marca

- 4.1 Liderazgo
- 4.2 Agresividad
- 4.3 Sumisión
- 4.4 Confianza
- 4.5 Frialdad
- 4.6 Inteligencia
- 4.6 Amigable
- 4.7 Nerviosismo
- 4.8 Lealtad
- 4.9 Responsabilidad
- 4.10 Excentricidad

5.- Ejercicios Prácticos

Costo del Curso por participante: \$1,750.00 + I.V.A.

Fecha: 12, 14 y 16 de Julio del 2021

Dos Horarios: 10:00h a 12:00h ó 15:00h a 17:00h

Vía: Online

Incluye: Constancia de Participación, Manual Electrónico, Ejercicios Prácticos, Sesión Privada para solución de dudas y solución de dudas constante por Whatsapp.

