



¿Qué es el Branding Personal?

En 1977, Tom Peters escribía: “Las grandes compañías entienden la importancia de las marcas. A día de hoy tú tienes que ser tu propia marca” y por esta razón tener una coherencia entre lo que dices, haces e intentas proyectar como profesional, es clave para el desarrollo de tu carrera.

¿Por qué tuviera que preocuparme por mi Marca Personal, si nunca lo hice?

Porque es importante lograr un equilibrio entre mis narrativas personales hacia adentro, y hacia afuera lograr mayor empleabilidad.

OBJETIVOS

Al completar el curso, habrás desarrollado tu Marca Personal para diferenciarte de la competencia en un mercado profesional específico. Podrás tener claridad de tu propuesta de valor. Entenderás la importancia de tener coherencia en las Redes Sociales

(Facebook, Instagram, LinkedIn), ya que éstas funcionan como vitrinas de automarketing, en un mundo cada vez más digital donde el mercado valora esta dimensión.

METODOLOGÍA

El programa propone una experiencia en sí misma, para el desarrollo y ejecución de la marca personal de cada participante, utilizando la metodología Legos Serious Play y el Coaching Ontológico, como medio pedagógico para el aprendizaje.

CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un Certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

DURACIÓN

16 horas reloj.

CONTENIDO MÍNIMO

- Hacer una mirada profunda sobre tu “Yo real”
- Descubrir cuál es la mirada que tienen los otros de ti y lo que proyectas
- Construcción de tu yo real
- Desarrollar tu yo futuro
- Poner en marcha tu Marca Personal
- Desarrollar tu propuesta de Valor

INSTRUCTORES

ALEJANDRO BARRIOS

EXECUTIVE MBA (Universidad Adolfo Ibáñez)

Coach Ontológico Organizacional: Newfield Consulting.

Facilitador Lego Serious Play.

BNP PARIBAS CARDIF (7 años).



Gerente de Defensoría de Clientes
Fechas de empleo mar. de 2017 – actualidad
El principal desafío de la gerencia es ser la voz del Cliente dentro de BNP PARIBAS CARDIFCHILE, garantizando que los procesos y productos generen valor a nuestros asegurados, así como también desarrollar la Cultura Cliente en un modelo de negocio BtBtC

Cargo Gerente de Canales

Como gerente de Canales mi principal foco es la gestión eficiente de los canales de distribución que BNP PARIBAS CARDIF CHILE, tiene desplegados desde Arica a Punta Arenas con sus más de 30 socios, entre estos canales se encuentran la venta remota y en el punto de venta. Este cargo junto con mi equipo me ha permitido desarrollar herramientas en

- Cargo Gerente de Telemarketing
- Fechas de empleo ago. de 2012 – mar. de 2013
- Mi equipo de trabajo:
Sub gerencia de Inteligencia de negocios
Jefatura de Producción de canales
Jefatura de venta.

Ana Carolina Guereschi

Experiencia

Me he desarrollado como Facilitadora de procesos de construcción de equipos de alto desempeño, así también como coach personal de profesionales de diversos rubros empresariales.

Actualmente me desempeño como CEO Owner en Impulsa Groups, una Empresa dedicada al acompañamiento en la transformación y gestión del cambio de personas en compañías, con presencia en Chile y Bolivia.

Facilitadora en la Escuela de Coaching Ontológico de Impulsa Groups, para la formación de coaches profesionales.

Docente Diplomado Gestión de Talento (Mención Coaching Ontológico) - UNIFRANZ

Formación

- Coach Ontológico de Newfield Consulting Santiago Chile
- Postítulo en Coaching Ontológico Empresarial, Universidad de San Sebastián Santiago, Chile
- Experta en Coaching de Salud, Salutis Healthcare – Madrid, España
- Contadora Pública – IUA Córdoba, Argentina