

# MARKETING PERSONAL

- El Arte De Saber  
Venderte -

POR: HÉCTOR JIMÉNEZ R



Generar una experiencia transformadora en los asistentes, basada en liderazgo, valores e innovación. Que les permitirá entender las grandes oportunidades de crecimiento que, se empiezan a generar para las marcas personales, en este mundo cada vez más competitivo y cambiante. Como valor agregado, brindar las herramientas, entrenamientos y estrategias que le acerquen a disfrutar el aprovechamiento de dichas oportunidades.

## Pilares adicionales:

"Las personas siempre estamos en constante venta", es por eso que hay que actualizar los conceptos que teníamos de este bello arte. Dejar de pensar que las ventas son tan solo un intercambio de bienes o servicios, por dinero; e ir mucho más allá. De igual forma entender que debemos pasar de la visualización a la acción, y de simplemente motivar a inspirar a las personas que nos rodean.



***"Las personas siempre estamos en constante venta"***



## Fundamentos teóricos:

Para que cualquier aspecto de la vida funcione, se debe tener un soporte teórico, y la marca personal no podía ser la excepción; por tal motivo se empieza la gestión en su primera etapa, con base en una innovadora técnica de entrenamiento llamada MarketCoach.

Que busca básicamente el acercamiento a encontrar el sentido de la vida y la felicidad del participante. El siguiente Paso será, el de la generación de la estrategia, para la obtención del objetivo definido por la marca personal, y así llegar a la última fase, con el correcto gerenciamiento de las relaciones públicas comerciales que, le permitan la culminación del sueño anhelado.

Es una situación que se veía venir en realidad y que gurús como Peter Drucker y Tom Peters, predijeron dos décadas atrás.

---

## La Justificación:

Durante muchos años, al hacer los planes de negocios de los emprendimientos o grandes empresas definimos cual va a ser el canal de comercialización de nuestros productos o servicios a ofertar. Se hablaba del B2B (Business to Business), donde el productor busca un canal de comercialización que lo acerque al cliente final. De igual forma estaba el B2C (Business to Customer) donde dicho productor lleva su bien o servicio al cliente final. Debido a que, en este mundo evolutivo, cada vez los clientes exigen más y la competencia es cada vez mayor, el futuro será el P2P (People to Pleople). La razón es muy simple: "La gente confía en la gente y solo la gente es capaz de despertar emociones".





## Programa dirigidos a:

---

**Gerentes y Directores de PYMES** que, desean mejorar su estrategia de comunicación, relaciones públicas, habilidades blandas con el fin de implementar las estrategias comerciales, relacionamiento y posicionamiento más innovadoras.

**Profesionales de Atracción de Talento** interesados en adquirir los conocimientos y herramientas necesarios para implementar una estrategia de atracción, inspiración y proyección del talento.

**Profesionales y Referentes de Mercado** del mundo, que quieran liderar el camino de las organizaciones hacia la innovación, el liderazgo y la competitiva.

**Profesionales recién egresados** que, desean especializarse en una de las técnicas más efectivas de la Marca Personal, como lo es el MarketCoach, para optimizar las fortalezas, crear objetivos estratégicos, pensando en una ubicación específica en una organización.

**Emprendedores** que, quieran gestionar su empresa bajo el prisma de la Marca Personal, en trabajo de cobranding con su proyecto en gestación. Adicionalmente, que desean expandir su presencia en la red y obtener sustanciales ventajas competitivas.

# Temario Principal De Desarrollo Del Programa:



- ¿Qué es MarketCoach?
- Introducción a la marca personal
- Marca personal, el futuro del mundo y los negocios
- 3 pasos para la construcción de una marca personal
- 1er. Paso: Encontrar la esencia y sentido de vida
- 2do. Paso: Generación de la estrategia creativa, basada en el objetivo final (Inbound Marketing)
- 3er. Paso: Relaciones Públicas comerciales

Los cuatro frentes que se abordan y se hace énfasis de la venta de la persona en entrenamiento son:

- **Vendernos a nosotros mismos:** El tema de auto aceptación y autoconocimiento son la columna vertebral de todo, porque en realidad nosotros somos la materia prima de nuestro producto.

- **Vendernos a nuestro entorno:** Acá se debe tener en cuenta a amigos, conocidos, colegas, competencia, partners, la sociedad, etc. Con base en lo anterior, se debe tener claro cómo comportarse en comunidad, redes sociales, equipos de comunicación, entre otros, como un concepto de vida que sale de adentro de su ser.

- **Vendernos en pareja y familia:** La importancia de la familia en la construcción de tejido social es el centro de esta área. En temas de relaciones de pareja se brindan tips para el manejo coherente de las mismas y cómo aprender a dar y recibir amor.

- **Vendernos laboralmente:** En este espacio se profundiza en la valoración, ya sea a la hora de ir a conseguir empleo o a la mantenerlo. De igual forma se trabajan aspectos básicos de la fortaleza que le brinda la marca personal a los emprendimientos.





## Tipos de programas ofrecidos:

---

Conferencia: Sesión de 60 minutos

Taller: Sesión de 4, 8 y 16 horas

Seminario: 48 horas

Diplomado: 120 horas

Personalizado: 12 meses

---

# Marca Personal

ENSEÑANDO DESDE LA EXPERIENCIA



Soy **Héctor Jiménez Rodríguez**, soy una **Marca Personal**, y desde hace 19 años me dedico a la innovación en el ser humano de la mano de la profesión de consultor de **Marca Personal**. Tanto en el diario vivir, como en el aspecto laboral, ya sea como **ejecutivo** o como **emprendedor**.

He desarrollado la técnica de entrenamiento y mejoramiento personal llamada **MarketCoach**, con la que tengo el sueño de dejar un legado. Por haber brindado al mundo una innovadora herramienta; que gestione mejores seres humanos, coherentes, con valores, principios, amor, respeto por Dios y la familia.

Otra de las cosas interesantes que busco con esta nueva forma de entrenamiento y potencialización del ser, es presentar al entrenador o facilitador como lo que es. **Un ser humano de carne y hueso**, que come, ríe, sufre, llora, se deprime, tiene problemas, siente, y en algún momento se enfurece. No como esa figura perfecta de un tipo totalmente equilibrado, siempre sonriente, y al que nada malo le pasa o le altera la vida. Por tal motivo al compartir mi conocimiento a quien quiere ser **facilitador de MarketCoach** le enseño para que hable con claridad, estando en el mismo nivel de la persona entrenada y no arriba de ella. Con las palabras que vienen a su cabeza, y no solo diciendo lo que las otras personas quieren escuchar, entre otras muchas cosas.

# MARCAS PERSONALES con el sello



**Dra. Lina Triana**  
Presidenta ISAPS



**Ezequiel López Peralta**  
Psicólogo - Sexólogo



**Dra. Carolina Victoria**  
Decana Facultad de Psicología  
Universidad Cooperativa de Colombia



**Dr. Ricardo López Vega**  
Director Gestión Académica  
Universidad EAFIT Medellín



**Nancy Moreno Camargo**  
Psicoterapeuta Integral



**Dra. Luz Ángela Izquierdo**  
Médico Cirujano  
Estético - Obesólogo



**Tatiana Reales**  
Consultora de Turismo  
Médico Internacional



**Dra. Claudia Moreno**  
Agregada Comercial de la  
Embajada de Panamá en Colombia



**Katherine Prado**  
Psicóloga - Speaker TEDx



**Vivian Reyes**  
Mentora de Emprendedores



**María Cristina Ruíz**  
Directora OIT  
Seccional Valle



**Gina Paola Chávez**  
Periodista



**Nicolas Nocetti**  
Actor de TV, Cine y Teatro



**Dra. Diana Villegas**  
Directora Clínica  
odontológica



**Naty Cataño**  
Directora Agencia Digital  
Boomerang

# EXPERIENCIA CORPORATIVA

HECTOR JIMENEZ



# EXPERIENCIA CORPORATIVA

HECTOR JIMENEZ



[www.hectorjimenez.net](http://www.hectorjimenez.net)

# Contacto:

---

[www.hectorjimenez.net](http://www.hectorjimenez.net)

 /hectorjimenez.net

 @marcahectorjr

 @MarcaHectorJR

Para mayor información favor escribir al correo  
[mercadeo@sowhat.com.ar](mailto:mercadeo@sowhat.com.ar) o al WhatsApp

+52 3312713637