

PROGRAMA:

MARCA PERSONAL CORPORATIVA

INNOVACIÓN A LA
HORA DE ATRAER
E INSPIRAR EL
TALENTO

CONFERENCIANTE:
Héctor Jiménez R.

www.hectorjimenez.net



OBJETIVOS:

Por: Héctor Jiménez R.

El objetivo del programa de marca personal corporativa es proporcionar a los gerentes y directores de compañías las herramientas y estrategias necesarias para fortalecer su **Marca Personal**. Promover un ambiente laboral saludable y mejorar la satisfacción y productividad de sus equipos. Todo en pos de la **felicidad laboral**, la competitividad, la innovación, **el posicionamiento** de la mano del **trabajo en equipo** y el **crecimiento corporativo**.



FUNDAMENTOS TEÓRICOS:

Por: Héctor Jiménez R.

La evolución del mundo, las nuevas generaciones, la crisis económica mundial, la burocracia empresarial y un mundo globalizado, ha generado que, las grandes organizaciones **ya no despierten la admiración** y la confianza que generaban en el pasado. Es una situación que se veía venir en realidad,

y que gurús como **Peter Drucker y Tom Peters**, predijeron dos décadas atrás. Drucker, en algún momento comentaba que, íbamos a tener que reinventar nuestro puesto de trabajo en los próximos años y que, las grandes organizaciones migrarían a **empresas de servicios unipersonales**.

PROGRAMA DIRIGIDO A:

Directores y Gerentes de Talento Humano: que desean adquirir los conocimientos y herramientas necesarios para implementar una estrategia de atracción, inspiración y proyección del talento. La cual desarrollaran inicialmente con su propia **Marca Personal**, para luego difundirla al interior de la organización. Con el fin de optimizar la inversión, **basados en la experiencia**, y no tan solo en el conocimiento.

Con el fin de implementar las mejores estrategias de comunicación e interacción, **para atraer el mejor talento** y no simplemente cubrir vacantes. Generando las bases para construir un proyecto de **Employer Branding**. De la mano de estrategias de **Executive Branding, Employee Advocacy, Employee Branding**, crear la universidad de semilleros, empoderamiento laboral, **work, life & balance**, entre otros.

Gerentes y Directores de Marketing: que desean alcanzar el posicionamiento desde la generación de contenidos que generan conexión. No tan solo desde copys repetitivos o presencia en redes sociales que aburre y aleja.

Gerentes y Directores de Organizaciones Innovadoras: que desean mejorar su estrategia de comunicación, relaciones públicas, habilidades para la vida (Soft skills) etc.



TEMARIO:

01

INTRODUCCIÓN A LA MPC:

Sesión explicativa de conocimiento del programa de **Marca Personal Corporativa**, y como su aplicación impacta en la calidad de vida de los funcionarios de la organización. Como les aporta a su felicidad y como les asegura un acercamiento de los sueños a partir del **liderazgo**.

02

MARKETCOACH:

Inmersión en la vida de nuestros ejecutivos de la mano de la técnica **más revolucionaria, innovadora y de alto impacto** en el entrenamiento corporativo. Está basada en psicología humanista, liderazgo, ética y valores.

03

7 PASOS DE LA MPC

“Mejores personas son mejores ejecutivos y no al revés”. Por tal motivo, esta sesión se encargará de explicar la importancia del trabajo realizado y concientizar la importancia de la inversión que se está realizando en el equipo de trabajo.

04

MATRIZ DE 6 CAMPOS:

Introspección de nuestros ejecutivos en camino de la búsqueda del **propósito de vida**, sus mayores fortalezas, proyección del **objetivo SMART** que les acerque a la armonía, la pasión y por ende la **felicidad**.





TEMARIO:

05

YO SOY MI MARCA:

El primer paso para construir una **Marca Personal**, es la búsqueda de la **esencia**. Por eso en este espacio y basados en el material desarrollado en el taller anterior, sembraremos las bases de marcas empoderadas y que serán la semilla de la transformación en un futuro a ser **Employer Branding**.

06

MILLENNIALS ¿PROBLEMA U OPORTUNIDAD?:

Módulo para entender a esta generación y el potencial gigante que tienen. **Cómo alinearlos para trabajar** con personas de otras generaciones y por ende como llevar a la compañía de cubrir vacantes a **atraer talento**.

07

PLAN DE MARKETING PERSONAL (ON LINE - OFF LINE):

Desarrollo de dicho plan **alineado a las políticas corporativas** de nuestra organización, para que en sinergia se puedan cumplir los sueños de nuestros ejecutivos y la **obtención de nuestros objetivos** corporativos.

08

DE LO CREATIVO A LO INNOVADOR:

Análisis, evaluación y proyección de las redes sociales en el desarrollo de la estrategia, táctica, acción y canales de difusión de nuestros ejecutivos. Cómo valor agregado se pueden fundamentar las bases de un plan de **Employee Advocacy, Employer Branding o Executive Branding**.

TEMARIO:



09

Q.E.P.D. DE LAS VENTAS TRADICIONALES:

Herramientas para entender que las ventas **ya no son** manejo de objeciones, generación de necesidades o la ejecución de múltiples técnicas de cierre. Por el contrario, son la **construcción de fuertes** vínculos de **amistad**, protección, servicio y confianza; es decir, **relaciones públicas comerciales**.

10

PROTOCOLO E IMAGEN PERSONAL:

Taller de desarrollo en la construcción del mensaje de comunicación que transmitirán al mundo, outfit, valores y hábitos.

11

NEGOCIACIÓN Y PRESENTACIONES EFECTIVAS:

Taller enfocado en potenciar las **habilidades de liderazgo** del ejecutivo de nuestra organización. Con el fin ser un generador de inspiración y de enseñanza con su **equipo de trabajo** basado en el ejemplo.



TIPOS DE PROGRAMA:



Conferencia: Sesión de 60 minutos.

Taller: Sesión de 4, 8 y 16 horas.

Taller escuela de formadores: 48 horas
en 12 talleres de 4 horas C/U

Consultoría: 12 meses.

EXPERIENCIA CORPORATIVA

HECTOR JIMENEZ



EXPERIENCIA CORPORATIVA

HECTOR JIMENEZ



www.hectorjimenez.net

CONTACTO:

www.hectorjimenez.net

 [/hectorjimenez.net](https://www.facebook.com/hectorjimenez.net)

 [@marcahectorjr](https://www.instagram.com/marcahectorjr)

 [@MarcaHectorJR](https://twitter.com/MarcaHectorJR)

Para mayor información favor escribir
al correo mercadeo@sowhat.com.ar o
al WhatsApp +52 3312713637