

E-Book

MARCA PERSONAL EN LAS ORGANIZACIONES:

Diferencial En La Era De La
Humanización De Las Marcas



www.hectorjimenez.net

LA FUNDAMENTACIÓN:



ANTECEDENTES:

A diferencia de lo que creen algunas organizaciones muy cerradas o poco dinámicas, los desarrollos internos de **Marcas Personales** aportan bastante al crecimiento de estas. Sumando al mejoramiento del clima organizacional y al posicionamiento de la **marca empresarial**. En este E-book, lo explicaré por **áreas de la empresa**, para ser más claro, y para que las organizaciones que ejecuten procesos modernos revisen si pueden complementar alguno. Así mismo, para aquellas que no han tomado esta necesaria decisión, dejen de aplazarlo, y entren por fin a la modernidad, **llave de acceso al futuro**.

LA RAZÓN DE SER:

Los procesos sin lugar a duda son importantes en cualquier proyecto u organización. Lo que los hace dañinos en el tiempo, es cuando se estancan o se **vuelven planos y repetitivos**. Donde no se escucha al cliente interno, al externo, al mercado, la competencia. Por ende, se da la situación que los errores cometidos, se hacen parte del día a día y **terminan siendo bien vistos y aceptados**.

En esta equidad que nos presenta la vida, resulta paradójico, ver como, en tiempos de tanta tecnología, hoy más que nunca el **ser humano** es el centro de los beneficios. No en vano el **Work, Life, & Balance**, tiene una vigencia jamás vista.

¿POR DÓNDE EMPEZAR?

Por entender que el vale todo, **ya no está a la orden del día**. Que hoy las organizaciones con valores tienen la potestad en el mercado sobre otras que no lo son. **¿Qué ha hecho que esto se dé?** El desgaste y el cansancio de las nuevas generaciones a esta situación. Pero sin lugar a duda que la llegada de los **Millennials** ha sido un factor preponderante. Hoy esto no es un lujo o un valor agregado, es un **requerimiento inaplazable**.





VENTAJAS DE TENER MARCAS PERSONALES EN LA ORGANIZACIÓN

Análisis área por área



1- DESDE EL PUNTO DE VISTA DE ATRACCIÓN DEL TALENTO:

Derribar egos y mejorar el clima organizacional:

Uno de los pilares fundamentales de la creación de una **Marca Personal**, es el desarrollo y fortalecimiento del ser. Por tal motivo, en la etapa inicial de la creación de esta, se debe **encontrar su esencia**. Dicho resultado se genera tras el proceso de entrenamiento personalizado con el ejecutivo en la técnica innovadora llamada **MarketCoach**. Que va ligada al desarrollo de la matriz de los seis campos (relación consigo mismo, familia, entorno, trabajo, pareja e intimidad).

Con base en lo anterior, se les da manejo a muchos miedos, mitos y rencores del pasado que tienen incidencia en **la vida actual del ejecutivo**. Que son generadores de egos, y terminan siendo unas armas de defensa o revancha, **contraproducentes en el entorno laboral**.

Al vencer estos egos, el ejecutivo **podrá centrar su energía** en la labor **para la fue contratado**, y en la que, sin lugar a duda, debe ser un **especialista**. Dejará de estar pendiente de manera negativa en el trabajo de los demás, y seguramente, ahora buscará interactuar con sus pares. Pensando en equipo y no solo esperando **“la caída de los demás”**, para que él pueda ascender en el organigrama.



Ese socio estratégico inspirado y satisfecho, será entonces un factor positivo en la **mejora del clima organizacional**. Quizás también, un vocero potencial tenido en cuenta por parte de los estrategas de comunicación interna, es decir, **“un líder positivo”**. De esta forma sería un aliado de alto nivel para una estrategia de **Employee Branding**, de tu organización.

Mejoramiento de la competitividad:

Ejecutivos más felices, serán Ejecutivos **más empoderados y profesionales**. La sumatoria de esto hace que, la organización tenga ejecutivos más competitivos.

Con índices de creatividad e innovación mayor y, por ende, **mejores resultados en sus indicadores de gestión**.

Universidad de Talentos del Futuro:

A las empresas les aporta en el montaje o desarrollo de aquellas áreas que tienen como función principal ser el **Head Hunter** dentro de la organización. Para encontrar, potenciar y proyectar los ejecutivos de la **alta gerencia del mañana**. Como valor agregado se puede percibir, en temas económicos, **la reducción de la inversión** en la búsqueda, inducción y capacitación de dichos ejecutivos.



2- DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL DEPARTAMENTO COMERCIAL:

Pasar de toma pedidos a asesores integrales:

Las **ventas modernas** son muy distintas a las ventas del pasado. En las que, los encargados de las áreas comerciales debían vender a toda costa, hablar mucho o simplemente, tomar pedidos. Hoy, el gerente comercial "vendedor" es obsoleto; como **las clínicas de ventas, el manejo de objeciones, los cerradores**, entre muchos otros.

Hoy en día se hacen **relaciones públicas comerciales** con los clientes antes que ventas planas.

Ya que después de generar una relación de afecto, vendrán las compras, y con el cumplimiento, y un buen post venta, **vendrá la fidelización**. Que en realidad es lo que buscan todas las organizaciones.

Imagen:

Las personas no quieren organizaciones perfectas, lo que realmente desean es que sean **coherentes con lo que prometen**. Por eso, cuidar la imagen, actitud y aptitud de los profesionales de las ventas es fundamental. En este aspecto se beneficia de manera adicional en frentes como:

La puntualidad: Se desarrolla cuando se hace el fortalecimiento de carácter y valores.



Presentación personal: Nuestra presentación personal habla por nosotros: **“Te tratan como te ven”**. Así que no debería ser un factor para dejar al azar.

Mejor comunicación: No es lo que decimos, sino cómo lo decimos. La **Marca Personal**, debe estar en la capacidad de hablar de manera clara, concisa y profesional, pensando en que el **mensaje sea efectivo**, de acuerdo al interlocutor.

Generación de embajadores de Marca Personal Corporativa:

Algunas empresas temen que sus funcionarios sean referentes de un mercado, por el miedo a perderlos.

3- DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL ÁREA DE RELACIONES PÚBLICAS CORPORATIVAS:

Dejando relegadas un sinnúmero de posibilidades por este comportamiento un poco **proteccionista y arcaico**.

Hacer todo lo contrario, tendrá un **efecto positivo** en el mercado, pero lo más importante, los convertirá en un sitio **donde la gente quiere trabajar**. Es decir tu compañía se va a convertir en un **Employer Branding**.



Generación de contenidos:

Ahora que en marketing digital se considera que el **contenido es el rey**, ¿por qué no darles la oportunidad que los que escriban, hablen, transmitan, sean dichas **Marcas Personales** y no solo los encargados del departamento de marketing? Lo harán con mayor propiedad, serán un valor agregado para tu empresa, y esto generará confianza en sus clientes actuales, **como los potenciales que vendrán**.

Alianzas estratégicas:

En temas de relaciones públicas corporativas, tener **Marcas Personales Corporativas** ayuda para atraer partners y alianzas estratégicas reales.

Que son un plus, que a veces las organizaciones no perciben, por creer que las mismas solo venden productos o servicios. Olvidando que, en temas de posicionamiento y recordación de marca, el voz a voz **juega un papel preponderante**.

Podría hablar de otras áreas más, pero dejaré la explicación para el lanzamiento de mi libro el próximo año 2024 hacia el mes de julio, el cual aspiro que sea del agrado de todos ustedes. Espero que como siempre, pueda dejar un mensaje y ayudar a que trabajemos mejor. No solo por hacer dinero, sino porque el mundo vuelva a ser ese paraíso que alguna vez fue.

¿TENÉS ÁREAS DE OPORTUNIDAD?



¡YO TENGO SOLUCIONES!



Por eso si sos la persona encargada de un área de atracción del talento y querés hacer un trabajo diferente y de impacto real, te invito a escanear el **código QR**. Al hacerlo vas a tener una comunicación directa conmigo y podrías tener una **sesión de cortesía** de consultoría corporativa. **¡No esperes más, es hora de actuar!**

OTRAS VÍAS DE CONTACTO:

HECTOR
JIMENEZ



www.hectorjimenez.net

 /hectorjimenez.net

 @MarcaHectorJR

 @marcahectorjr