

# La Marca Personal



# Primera parte: EL OBJETIVO PROFESIONAL

HAY QUE VER LO MAL QUE SE HAN PUESTO LAS COSAS, TONI. EN EL ÚLTIMO MES HE ENVIADO CASI 100 C.V. Y NI UNA SOLA RESPUESTA.

TE ENTIENDO, PERO NO TE DESESPERES. ¿RECUERDAS QUE TE DIJE QUE LA BÚSQUEDA DE EMPLEO HABÍA CAMBIADO MUCHO?

ME PONGO AL DÍA. YA HE EDITADO UN PERFIL PROFESIONAL EN FACEBOOK COMO ME DIJISTE... PERO NADA.



NO ES TAN FÁCIL COMO ESTAR PRESENTE EN LAS RRSS. MI HIJO MARCO ME HA DICHO QUE FACEBOOK TIENE MÁS DE 14 MILLONES DE USUARIOS EN ESPAÑA.

SÍ, POR ESO ES IMPORTANTE SABER QUÉ QUIERES DESTACAR ANTES DE LANZARTE A INTERNET. ¿SABES DÓNDE TE PUEDEN AYUDAR?

¿TANTOS?



TRABAJÉ 25 AÑOS DE AGENTE COMERCIAL, PERO LA CRISIS ME DEJÓ EN LA CALLE...

ES NORMAL QUE ESTÉS PERDIDO, EL MERCADO LABORAL HA CAMBIADO MUCHO EN ESTE TIEMPO. ¿HACIA DÓNDE ENFOCAS AHORA TU ACTIVIDAD PROFESIONAL?

¡UF! NO CREO QUE ESTÉ LA COSA COMO PARA ESCOGER. LO QUE ME SALGA, CUALQUIER COSA...



HAY QUE EMPEZAR DEFINIENDO UN **OBJETIVO PROFESIONAL** PORQUE NO PODEMOS SER BUENOS EN TODO. DEMOSTRAREMOS QUE SOMOS CANDIDATOS IDÓNEOS PARA OCUPAR UN PUESTO, PERO NO PARA CUALQUIER TRABAJO.



EL OBJETIVO PROFESIONAL NOS PERMITE POSICIONARNOS EN EL MERCADO LABORAL PARA SER MÁS COMPETITIVOS. PIENSA QUE SI HAY MÁS CANDIDATOS LOS SELECCIONADORES VAN A SER MÁS EXIGENTES.



PERO YO NECESITO TRABAJO CON URGENCIA, NO PUEDO DESPERDICIAJ NINGUNA OPORTUNIDAD.



UN OBJETIVO PROFESIONAL A LARGO O MEDIO PLAZO NO ES INCOMPATIBLE CON BUSCAR EMPLEO A CORTO PLAZO. APROVECHA EL TIEMPO LIBRE PARA FORMARTE.



BUENO, ENTONCES ¿QUÉ TENGO QUE HACER?



PRIMERO FIJAMOS EL OBJETIVO, ALGO A LO QUE NOS QUEREMOS DEDICAR PROFESIONALMENTE Y EN LO QUE PODEMOS SER COMPETENTES. DESPUÉS DESARROLLARÁS TU **MARCA PERSONAL** DE ACUERDO CON ÉL.

¿MARCA PERSONAL? ME SUENA MUY EXTRAÑO...





PUES NO LO ES TANTO, PORQUE YA TIENES UNA. LA MARCA PERSONAL NO ES MÁS QUE LA FORMA EN QUE ERES PERCIBIDO PROFESIONALMENTE POR LOS DEMÁS. ES DECIR, TU POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO LABORAL. LO QUE HAREMOS ES GESTIONARLA. CONVIENE SABER QUE HAY DOS FORMAS DE AFRONTAR LA BÚSQUEDA DE EMPLEO:

1.- ESPERAR QUE LAS COSAS OCURRAN.

¡LISTO! YA HE CREADO MI PERFIL EN INTERNET. ¡AHORA A ESPERAR A QUE ME LLAMEN!



2.- SER PROACTIVOS.

"HOLA, HE VISTO EL BLOG DE SU EMPRESA".

"ME HE PERMITIDO HACER UN FLASH INTERACTIVO CON SUS CONTENIDOS Y SE LO ENVÍO. GRACIAS POR SU ATENCIÓN".



DESDE EL PRINCIPIO HAS DE SABER QUE POTENCIAR UNA MARCA PERSONAL IMPLICA UNA DOSIS AÑADIDA DE ENERGÍA Y (EN MUCHOS CASOS) ORIGINALIDAD EN LA BÚSQUEDA DE EMPLEO.



¿Y SIENDO PROACTIVO REALMENTE AUMENTARÁN MIS POSIBILIDADES DE SER CONTRATADO?



NO HAY RECETAS MÁGICAS. LO ÚNICO QUE SABEMOS ES QUE -SI ERES CONSTANTE- TE DIFERENCIARÁS DEL RESTO DE CANDIDATOS. Y ESE ES EL ACTIVO MÁS IMPORTANTE EN UN PROCESO DE SELECCIÓN.



DESARROLLAR LA MARCA PERSONAL ES UN OBJETIVO AMBICIOSO. ESTAMOS ACOSTUMBRADOS A IDENTIFICARNOS CON EMPLEADOS POR CUENTA AJENA QUE ESPERAN POR UN CONTRATO Y LAS INSTRUCCIONES BIEN CLARAS.

¡VOY A INTENTARLO!



EL NUEVO PARADIGMA LABORAL REQUIERE CIERTA MENTALIDAD DE NOSOTROS MISMOS COMO PROFESIONALES QUE VENDEN SUS SERVICIOS A UNA EMPRESA.

VAMOS A VER QUÉ VAS A VENDER TÚ.

EL PRIMER PASO ES **CONOCERSE A UNO/A MISMO/A**.



EXTRAÑO, SÍ, PERO IMPORTANTE. TIENES QUE CONOCERTE BIEN, BUSCAR ALGO QUE TE GUSTE Y TE MOTIVE PARA VENDER TUS CAPACIDADES.



DEBERÍAS HACERTE UN ANÁLISIS DAFO, QUE LAS EMPRESAS USAN PARA VALORAR SU COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO. TÚ TAMBIÉN ERES UNA "EMPRESA", ESTÁS INMERSO EN EL "MERCADO LABORAL".

## ANÁLISIS DAFO



UN ANÁLISIS DAFO COMPLETO DEBE TENER EN CUENTA POR IGUAL LOS ELEMENTOS QUE JUEGAN A NUESTRO FAVOR Y EN NUESTRA CONTRA. ADEMÁS DEBE ABARCAR LO CONCERNIENTE A NUESTRAS CARACTERÍSTICAS PROPIAS, ES DECIR, NUESTRA EXPERIENCIA, FORMACIÓN, PERSONALIDAD...

(ANÁLISIS INTERNO) Y TAMBIÉN LOS PROS Y LAS CONTRAS DEL MERCADO EN EL QUE NOS QUEREMOS MOVER: OFERTA, DEMANDA, COMPETENCIA, INTERNACIONALIZACIÓN... (ANÁLISIS EXTERNO).

	ANÁLISIS INTERNO	ANÁLISIS EXTERNO
ASPECTOS NEGATIVOS	DEBILIDADES	AMENAZAS
ASPECTOS POSITIVOS	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES

DESPUÉS DE LA RUTINA DE TANTOS AÑOS DE TRABAJO NUNCA ME HABÍA PARADO A PENSAR EN ESTAS COSAS. EMPEZARÉ POR BUSCAR MIS **DEBILIDADES** DE CARA AL TRABAJO.



1.- NO HABLO INGLÉS CORRECTAMENTE, ES IMPORTANTE QUE ME APUNTE A UN CURSO DE IDIOMAS.



2.- A VECES LEO DOCUMENTOS SIN FIJARME EN LOS DETALLES, Y LUEGO ME DOY CUENTA DE LOS ERRORES.

¡HUY! ¡PERO SI EL PLAZO TERMINA EN DOS DÍAS! ¿CÓMO SE ME HABRÁ PASADO?



3.- ESTOY MUY ACOSTUMBRADO A SER SUPERVISADO POR UN SUPERIOR, Y AHORA EL TRABAJO EXIGE AUTONOMÍA.



4.- ME FALTA FORMACIÓN ESPECÍFICA DE MI PUESTO DE TRABAJO.

¡OH! UN CURSO DE PODA DE BONSAÍS, ME APUNTARÉ. NO SÉ DE QUÉ ME SERVIRÁ, PERO LO PASARÉ BIEN.



PERO NO TODO VA A SER NEGATIVO. TAMBIÉN TENGO **FORTALEZAS**. VEAMOS... ¿QUÉ SE ME DA BIEN HACER?



1.- SOY UNA PERSONA MUY SOCIABLE Y EXTROVERTIDA, DISFRUTO MUCHO CON UNA CONVERSACIÓN, Y HAGO QUE MIS INTERLOCUTORES SE SIENTAN CERCANOS. ¡Y NO SÓLO HABLO, TAMBIÉN SÉ ESCUCHAR! LO CUAL ES IMPORTANTE.

2.- TENGO EMPATÍA CON LA GENTE, PUEDO IDENTIFICARME CON SUS PROBLEMAS Y SOY MUY RECEPTIVO A LO QUE ME CUENTAN.

ENTIENDO PERFECTAMENTE LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA, GRACIAS. CREO QUE PODREMOS BUSCAR PUNTOS DE ACUERDO.

¡ASÍ DA GUSTO, LORENZO!



3.- NUNCA DEJO PARA MAÑANA LO QUE PUEDO HACER HOY.

BUENO, HARÉ UN ÚLTIMO ESFUERZO PARA TERMINAR EL INFORME HOY. ¡ASÍ MAÑANA SALDRÉ ANTES!



4.- TAMPOCO ME QUEDO ATRÁS CON LA INFORMÁTICA, Y ME ESFUERZO POR ESTAR AL DÍA.

¿QUÉ NUEVAS OPCIONES TENDRÁ EL ÚLTIMO PHOTOSHOP?



HE HABLADO CON UN TÉCNICO EN ORIENTACIÓN LABORAL Y HE PREPARADO LA LISTA.

ME GUSTA, PERO TAL VEZ DEBERÍAS INCLUIR ALGUNO DE TUS HOBBYS, ¿NO?



PERO... ¿ES BUENO MEZCLAR OCIO Y TRABAJO?



HAY AFICIONES A LAS QUE PODEMOS SACAR RENDIMIENTO LABORAL. NO DEBEMOS OLVIDARNOS DE ELLAS A LA HORA DE AUTOANALIZARNOS. PIENSA QUE NUESTRO OBJETIVO PROFESIONAL DEBE ESTAR RELACIONADO CON ALGO QUE NOS GUSTE SI QUEREMOS QUE DE VERDAD TENGA VALOR AÑADIDO.

PENSÁNDOLO ASÍ, TAL VEZ PUEDA SACAR RENDIMIENTO A MI AFICIÓN POR EL MEDIO AMBIENTE Y LA SOSTENIBILIDAD.



VOY A INCLUIRLO EN LA LISTA COMO FORTALEZA.





EN LA ÚLTIMA SESIÓN HEMOS SINTETIZADO EN UNA LISTA TUS PUNTOS DÉBILES Y TUS PUNTOS FUERTES O, LO QUE ES LO MISMO, LA MITAD DE NUESTRO ANÁLISIS DAFO. LA CUESTIÓN AHORA ES IDENTIFICAR TU VALOR AÑADIDO. ES DECIR, LOS RASGOS QUE TE HACEN SOBRESALIR DEL ANÁLISIS ANTERIOR.

ME CUESTA TRABAJO TENER CLARO UN SOLO ASPECTO DE MI LISTA ANTERIOR.



NO PASA NADA. A VECES NECESITAMOS TOMARNOS TIEMPO Y DEBEMOS RESPETARLO, PERO SIN DORMIRNOS EN LOS LAURELES.

MIENTRAS TANTO PONDREMOS LA ATENCIÓN SOBRE LO QUE NO DEPENDE DIRECTAMENTE DE NOSOTROS, ES DECIR, SOBRE EL MERCADO EN EL QUE NOS QUEREMOS MOVER. VEO QUE TRABAJASTE DE AGENTE COMERCIAL EN UNA AGENCIA INMOBILIARIA.

ESO ES. SUPONGO QUE EN ESE MERCADO ES DONDE MÁS POSIBILIDADES TENGO DE SER CONTRATADO POR MIS AÑOS DE EXPERIENCIA.



ES VERDAD, TIENES MUCHOS AÑOS DE EXPERIENCIA PERO... ¿QUÉ TE PARECE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO INMOBILIARIO?

NO ESTÁ EN SUS MEJORES MOMENTOS. POR ESO YO ME HE QUEDADO SIN TRABAJO.

PODEMOS DECIR QUE ES UN MERCADO CON MÁS AMENAZAS QUE OPORTUNIDADES. POCO A POCO VAMOS COMPLETANDO NUESTRO DAFO...

PUES NO ES UN ANÁLISIS MUY ESPERANZADOR QUE DIGAMOS...



SI EL SECTOR INMOBILIARIO NO ESTÁ EN SU MEJOR MOMENTO PUEDES ORIENTAR TU OBJETIVO PROFESIONAL HACIA OTRA ACTIVIDAD.



AUNQUE LA CONSTRUCCIÓN NO VAYA BIEN CREO QUE YO PUEDO TERMINAR POR ENCONTRAR OTRO TRABAJO EN ESE SECTOR CON MIS 20 AÑOS DE EXPERIENCIA.



DEBEMOS TENER EN CUENTA NUESTRA FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN, PERO TAMBIÉN ADAPTARNOS A LOS CAMBIOS. PUEDES APLICAR MUCHAS DE LAS COMPETENCIAS QUE HAS ADQUIRIDO COMO COMERCIAL EN OTROS SECTORES, ¿VERDAD?



PODRÍA, PERO NO ES TAN SENCILLO. UNA BUENA LABOR DE VENTA EXIGE CONOCIMIENTOS ESPECIALIZADOS.



ES LO QUE COMÚNMENTE SE CONOCE COMO "RECICLARSE". IMPLICA SALIR DE "LO CONOCIDO" Y REQUIERE ESFUERZOS, PERO SI SE PLANIFICA BIEN HARÁ QUE NUESTRO VALOR AÑADIDO Y NUESTRA DIFERENCIACIÓN EN EL MERCADO AUMENTEN.

PODEMOS REALIZAR ANÁLISIS EXTERNOS DEL MERCADO:

- 1.- BUSCANDO EN INTERNET. LAS REDES SOCIALES Y LOS BLOGS PUEDEN APORTAR MUCHA INFORMACIÓN.
- 2.- CONSULTANDO NOTICIAS.
- 3.- PREGUNTANDO A TRABAJADORES Y EMPRESARIOS DEL SECTOR.
- 4.- ANALIZANDO LAS OFERTAS DE EMPLEO: QUÉ PUESTOS SON LOS QUE MÁS SE PIDEN, QUÉ TIPO DE EMPRESAS...
- 5.- ETCÉTERA.

PASAN LOS DÍAS, Y LORENZO HOJEA UNA REVISTA...

¡UY, VAYA TIRÓN QUE TIENE TODO ESTO DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES! SIN DUDA SALEN MEJOR PARADAS QUE LA CONSTRUCCIÓN EN EL DAFO ESE.



A MÍ ME GUSTA TODO LO RELACIONADO CON EL MEDIO AMBIENTE. CREO QUE DE VERDAD ESTO ES NECESARIO... ADEMÁS, EN MIS ÚLTIMOS AÑOS DE TRABAJO EN LA AGENCIA INMOBILIARIA ADQUIRÍ CONOCIMIENTOS SOBRE INSTALACIONES DE ENERGÍAS RENOVABLES EN VIVIENDAS.





CLARO... INTEGRARSE EN UN NUEVO SECTOR PROFESIONAL COMO LAS ENERGÍAS RENOVABLES ES UN RETO CONSIDERABLE. PERO ES UN OBJETIVO CON EL QUE TE SIENTES MOTIVADO Y ESO ES MUY IMPORTANTE.



ADEMÁS, UNA DE LAS COMPETENCIAS TRANSVERSALES QUE MÁS SE DEMANDAN HOY DÍA A TODOS LOS PROFESIONALES ES LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN.

SÍ, LA IDEA DE BUSCAR TRABAJO DE COMERCIAL EN EL SECTOR DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES ME GUSTA. PERO REQUIERE UN MONTÓN DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN, ES DECIR, TIEMPO.

NO SÉ SI PUEDO PERMITIRMELO, ME ES URGENTE TRABAJAR.

RECUERDA QUE PERSEGUIR UN OBJETIVO PROFESIONAL A MEDIO PLAZO NO ES INCOMPATIBLE CON UNA BÚSQUEDA DE EMPLEO A CORTO PLAZO.



ES UN CAMPO EN EL QUE VOY A DISFRUTAR FORMÁNDOME, ASÍ QUE NO TENGO NADA QUE PERDER.

CLARO. ESTÁ BIEN SER CONSCIENTES DE LAS DIFICULTADES, PERO SIN DEJAR QUE NOS BLOQUEEN. TAMBIÉN DEBES TENER PRESENTES LOS PUNTOS POSITIVOS.

HAS DESARROLLADO LAS COMPETENCIAS DE UN COMERCIAL QUE TE RESULTARÁN ÚTILES EN EL SECTOR DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES. POR EJEMPLO:



**1.- CAPACIDAD PARA NEGOCIAR OPERACIONES MERCANTILES.**

SÍ, SÍ, LA AGENCIA PUEDE AUMENTAR LAS COMISIONES A SU CONSTRUCTORA SI NOS GARANTIZAN QUE VAN A ENCARGARNOS TAMBIÉN SU FUTURA PROMOCIÓN EN BLIMEA.



## 2.- CAPACIDAD PARA OBSERVAR Y ANALIZAR EL MERCADO ACTUAL.



## 2.- GESTIONAR LAS VENTAS DE ACUERDO A LA NORMATIVA.

## 3.- ATENDER EL SERVICIO POSTVENTA.



## Segunda parte: LA COMUNICACIÓN DE LA MARCA. EL NETWORKING

LORENZO TRABAJA EN SU NUEVO OBJETIVO PROFESIONAL, Y SE APUNTA A UN CURSO DE ENERGÍA SOLAR Y EÓLICA.



DEDICA CIERTO TIEMPO DEL DÍA A LEER PUBLICACIONES ESPECIALIZADAS EN LA BIBLIOTECA.



CONSULTA INTERNET FRECUENTEMENTE, Y POCO A POCO SE EMPIEZA A ANIMAR A PARTICIPAR EN FOROS ESPECIALIZADOS.



ENHORABUENA POR SACAR PROVECHO PROFESIONAL A TU AFICIÓN, LORENZO. AHORA QUE LA BASE DE TU MARCA PERSONAL EMPIEZA A ADQUIRIR SOLIDEZ PUEDES EMPEZAR A PREOCUPARTE DEL SIGUIENTE PASO.

LA MARCA PERSONAL NO SIRVE DE NADA SI NO SE DA A CONOCER.



## El Branding

"EL BRANDING ES LA GESTIÓN ADECUADA Y CONSCIENTE DE LAS PERCEPCIONES, RECUERDOS Y EXPECTATIVAS QUE QUEREMOS GENERAR EN LOS DEMÁS".

ANDRÉS PÉREZ ORTEGA

SUPONGO QUE PARA ESO ME VENDRÁ BIEN ECHAR MANO DE MIS CONTACTOS PERSONALES.



EFFECTIVAMENTE. NO SOLO DE LOS QUE YA TIENES SINO DE LOS QUE VAYAS HACIENDO. ¿SABÍAS QUE CERCA DE UN 80% DE LOS EMPLEOS SE CONSIGUEN A TRAVÉS DE LOS CONTACTOS PERSONALES? LA GESTIÓN DE ESOS CONTACTOS ES LO QUE SE LLAMA **NETWORKING**.



ESTÁ MUY BIEN TENER CONTACTOS, PERO ALGUNA VEZ ME PROVOCARON UNA SITUACIÓN EMBARAZOSA. POR EJEMPLO, MI VECINA DEL TERCERO.



OYE, MIRA, ES QUE LA CRÍA ACABA LA CARRERA ESTE AÑO... ¡HE PENSADO QUE PUEDE EMPEZAR A TRABAJAR EN TU EMPRESA!



¿QUÉ? PERO... YO....

TU VECINA HIZO MUY BIEN EN VENCER SU TIMIDEZ. UN BUEN NETWORKING SE BASA EN AYUDAR A LOS DEMÁS Y EN PEDIR AYUDA CUANDO LO NECESITAMOS.

ES VERDAD, PERO SER TAN DIRECTA ME PUSO EN UNA SITUACIÓN COMPROMETIDA. YO NO PODÍA DAR TRABAJO A SU NIETA.



NO LO HIZO BIEN. SI NOS LIMITAMOS A PEDIR DIRECTAMENTE TRABAJO CORREMOS EL RIESGO DE PONER EN UN APRIETO A NUESTRO INTERLOCUTOR. LO MEJOR ES OFRECER NUESTRAS CAPACIDADES (QUÉ SABEMOS HACER) PARA QUE LA OTRA PERSONA DECIDA LIBREMENTE SI QUIERE CONTAR CON NOSOTROS.

TAMBIÉN ME INCOMODA NO ESTAR A LA ALTURA PARA DEVOLVERLE EL FAVOR A ALGUIEN QUE ME HAYA AYUDADO.

LA ADECUADA GESTIÓN DE CONTACTOS SIMPLEMENTE CONSISTE EN TRATAR A LAS PERSONAS CON RESPETO Y DAR LO MEJOR DE UNO MISMO. ASÍ QUE NO DEBEN "LLEVARSE LAS CUENTAS". NO NOS ESTAMOS RELACIONANDO "POR INTERÉS", CON EL ÚNICO OBJETIVO DE OBTENER RESULTADOS.



ENTIENDO. VISTO ASÍ TIENE MÁS SENTIDO EL PERFIL PROFESIONAL DE FACEBOOK QUE HE ABIERTO.

CLARO, LOS TÉCNICOS/AS OS ENSEÑAMOS A UTILIZAR LAS REDES SOCIALES TELEMÁTICAS COMO FACEBOOK PARA MEJORAR VUESTRA EMPLEABILIDAD, PERO ÉSTAS NO SON UN FIN EN SÍ MISMO. SON UNO DE "LOS ALTAVOCES" QUE TENEMOS PARA COMUNICAR NUESTRO VALOR AÑADIDO. SI TENEMOS CLARO QUÉ QUEREMOS TRANSMITIR SU EFECTIVIDAD SERÁ MAYOR.



HAY MULTITUD DE RECURSOS (CADA VEZ MÁS) PARA HACERSE VISIBLE, CONTACTAR CON GENTE Y COMPARTIR EL TRABAJO PROPIO EN INTERNET. LAS RRSS (FACEBOOK, TWITTER, GOOGLE+, LINKEDIN, XING...) SON PLATAFORMAS CON GRAN POTENCIAL QUE NOS AYUDAN A CONTACTAR CON LA GENTE. SUS USUARIOS REGISTRADOS SE CUENTAN POR MILLONES, PERO SI QUEREMOS QUE NUESTRA PRESENCIA EN ELLAS SEA EFECTIVA TENDREMOS QUE "TRABAJÁRNOSLA".

EN EL SERVICIO MUNICIPAL DE EMPLEO DE SAN MARTÍN DEL REY AURELIO HEMOS PUBLICADO UNA SERIE DE GUÍAS EN LAS QUE EXPLICAMOS CÓMO MANEJAR ESTAS PLATAFORMAS Y CÓMO SACARLES RENDIMIENTO PARA EL EMPLEO. PUEDES DESCARGÁRTELAS DESDE LA WEB MUNICIPAL [WWW.SMRA.EU](http://WWW.SMRA.EU) SIGUIENDO LOS APARTADOS "DESCARGA DE DOCUMENTOS > EMPLEO".



ADEMÁS PODEMOS ABRIR UN BLOG, QUE EN MUCHOS CASOS ES LA PIEZA CENTRAL DE UN PLAN DE VISIBILIDAD ONLINE. SU CONTENIDO ES MENOS "VOLÁTIL" QUE EL DE LAS REDES SOCIALES Y PERMITIRÁ TRANSMITIR MÁS VALORES Y CREDIBILIDAD. EN LA WEB MUNICIPAL TAMBIÉN TIENES DISPONIBLE UNA GUÍA PARA SACAR RENDIMIENTO PROFESIONAL A LOS BLOGS Y OTROS RECURSOS DE LA RED.



TAMBIÉN ES BASTANTE SENCILLO APROVECHAR OTROS RECURSOS COMO EL VIDEOCURRÍCULUM, QUE SE PUEDE PUBLICAR EN LAS PLATAFORMAS DE VIDEO COMO YOUTUBE. O PODEMOS ELABORAR PRESENTACIONES DINÁMICAS CON PREZI SIN NECESIDAD DE TENER GRANDES CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS.



## Claves para reforzar nuestra presencia en la red

1) LAS EMPRESAS IDEAN MARCAS PARA QUE SUS PRODUCTOS SE DIFERENCIEN DE LOS DEMÁS. LAS PERSONAS QUE OPTAMOS A UN PUESTO DE TRABAJO TAMBIÉN QUEREMOS DIFERENCIARNOS DEL RESTO DE ASPIRANTES, Y PARA ESO INTERNET NOS OFRECE MÚLTIPLES POSIBILIDADES.

ME GUSTA MUCHO SU BLOG SOBRE ALIMENTACIÓN MACROBIÓTICA DE ABEJAS...



2) ES IMPORTANTE TRAZAR UN PLAN DE ACCIÓN PARA DARNOS A CONOCER, Y TENER EN CUENTA QUE LOS RESULTADOS EXIGEN PACIENCIA.

MMM... CERO COMENTARIOS. NO PASA NADA. PROBARÉ A VISITAR Y COMENTAR YO OTROS BLOGS Y ASÍ PODRÁN CONOCER TAMBIÉN EL MÍO.



3) ESTABLECEREMOS UN HILO CONDUCTOR ENTRE LOS DISTINTOS RASTROS QUE VAMOS DEJANDO EN LA RED, YA SEA EN BLOGS, REDES SOCIALES, ETC. DE TAL MODO QUE EL QUE NOS SIGA SEPA AL INSTANTE QUE DETRÁS DE X PERFIL DE TWITTER Y X CUENTA DE LINKEDIN HAY UNA MISMA PERSONA.



Sígueme en



4) "SHOW, DON'T TELL" (MUESTRA EN LUGAR DE CONTAR). NO INSISTAS EN LO BUENO QUE ERES, DEMUÉSTRALO. APROVECHA LAS HERRAMIENTAS DE LA RED (Y OTRAS AJENAS). ASÍ NUESTRA PRESENTACIÓN PROFESIONAL DARÁ MÁS CONFIANZA QUE LA QUE SE LIMITA A UN CURRÍCULUM.

Pincha **AQUÍ**

para ver los resultados detallados del proyecto inmobiliario

**NUEVO RIAÑO**  
**2000**

5) Y UNA FORMA EFECTIVA DE HACERLO ES DEMOSTRAR QUE HACEMOS BIEN NUESTRO TRABAJO CON NÚMEROS. ASÍ EVITAMOS AMBIGÜEDADES EN NUESTRA EXPOSICIÓN.

EL PROYECTO QUE DIRIGÍ EN 2004 INCREMENTÓ LAS VENTAS DE LA EMPRESA EN UN 26%.



6) SOLICITAREMOS RECOMENDACIONES A ANTIGUOS O ACTUALES COMPAÑEROS DE TRABAJO. ASÍ APORTAREMOS PUNTOS DE VISTA EXTERNOS, CON LO QUE GANAREMOS EN CREDIBILIDAD. LAS REDES PROFESIONALES COMO LINKEDIN O XING OFRECEN ESTA POSIBILIDAD.

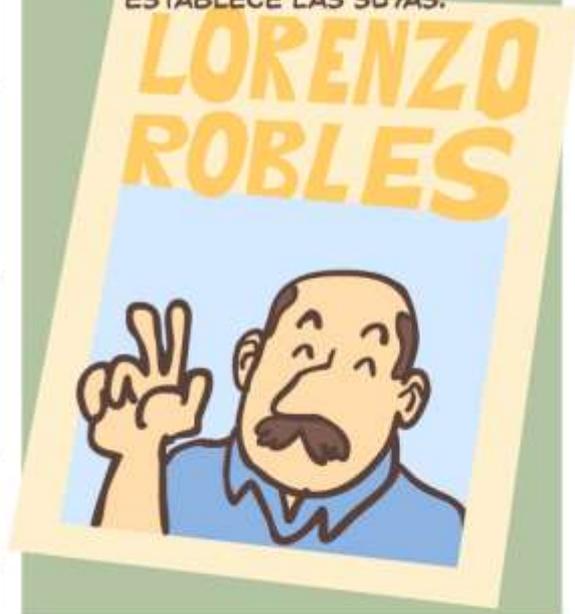
"LORENZO ES UN TRABAJADOR CONSTANTE, MANTIENE LA CALMA EN SITUACIONES DIFÍCILES Y APOYA A SUS COMPAÑEROS".



7) ALGUNOS OPTAN POR USAR UN APELLIDO O INCLUSO UN PSEUDÓNIMO COMO SEÑA DE IDENTIDAD EN LA RED. LO HAREMOS SI DE VERDAD EL NOMBRE QUE NOS ESTAMOS PONIENDO ES SERIO Y COHERENTE CON NUESTRA TRAYECTORIA PROFESIONAL.



8) TRADICIONALMENTE UNA MARCA SE ASOCIA A UN NOMBRE, UN LOGOTIPO, UN COLOR Y UNA TIPOGRAFÍA. PERO NO HAY REGLAS FIJAS PARA CONSTRUIR TU PROPIA MARCA PERSONAL. CADA UNO ESTABLECE LAS SUYAS.



9) EN DEFINITIVA, SE TRATA DE "PONERSE A TIRO" EN LA RED.

ADEMÁS DE TODO ESTO, NO TE OLVIDES DEL **NETWORKING PRESENCIAL**. AL FINAL LOS CONTACTOS QUE PERMANECEN SON AQUELLOS CON LOS QUE MANTIENES UNA O VARIAS CONVERSACIONES.

IGUAL QUE TENÍAMOS EN CUENTA VARIAS CLAVES PARA POTENCIAR LA PRESENCIA DIGITAL, VAMOS A QUÉ DEBEMOS RECORDAR PARA REFORZAR LA GESTIÓN DE CONTACTOS.



**1** NO EMPIECES PREGUNTÁNDOLE QUÉ PUEDE HACER TU RED DE CONTACTOS POR TI, SINO QUÉ PUEDES HACER TÚ POR ELLOS.

**2** OFRECE COLABORACIONES, PROYECTOS E IDEAS A MODO DE SIMBIOSIS, ES DECIR, EN LAS QUE AMBAS PARTES SALGAN BENEFICIADAS.

A SUSANA LE VOY A PEDIR QUE ME BUSQUE UN DENTISTA, Y A LUIS QUE ME ORGANICE UNA COMIDA CON LOS DEL CLUB DE TENIS...



TÚ ESTÁS BUSCANDO UN PROFESOR DE INGLÉS, Y YO NECESITO UN CONTABLE. ¿POR QUÉ NO NOS INTERCAMBIAMOS TAREA?



**3** LOS CONTACTOS SON COMO LAS PLANTAS, SEA MAYOR O MENOR EL GRADO DE INTIMIDAD. HAY QUE CUIDARLOS CADA CIERTO TIEMPO SI NO LOS QUEREMOS PERDER.

**4** UNA FORMA EFECTIVA Y SENCILLA DE APORTAR ALGO A NUESTROS CONTACTOS ES COMPARTIR CON ELLOS OFERTAS DE EMPLEO, PROYECTOS O CURSOS DE FORMACIÓN QUE LES PUEDAN INTERESAR.

¿ARTURO? SÍ, YA SÉ QUE SON LAS DOS DE LA MAÑANA, Y QUE NO NOS VEMOS DESDE EL INSTITUTO, PERO...



¿PODRÍAS PRESTARME 400 EUROS?



Hay una oferta de empleo en el diario de hoy, "chispas electricidad s.a." ¡Igual te interesa!

**5** NUESTROS CONTACTOS ALABARÁN NUESTRA CANDIDATURA SI SABEN DE UN TRABAJO EN CUYO PERFIL ENCAJAMOS. PERO SÓLO SI HEMOS DEMOSTRADO CON ANTERIORIDAD QUE SOMOS BUENOS PROFESIONALES.

ME HA ENVIADO UN C.V. EUGENIO SÁNCHEZ, TU ANTIGUO COMPAÑERO DE TRABAJO. ¿QUÉ TAL ES?

YO... EEEH... LA VERDAD ES QUE TENÍAMOS TURNOS DIFERENTES Y EH... NO SÉ NADA.



**6** HAY QUE SABER DECIR NO CUANDO NO NOS SENTIMOS CAPACITADOS PARA ACEPTAR UN PUESTO O ÉSTE NO ENAJA EN NUESTRAS EXPECTATIVAS PROFESIONALES. UNA RESPUESTA NEGATIVA NO ES UN DESPRECIO.

EL PROYECTO QUE ME PROPONES ES MUY AMPLIO Y AHORA MISMO NO PUEDO ACEPTAR TU OFRECIMIENTO POR FALTA DE TIEMPO. PERO TE AGRADEZCO QUE TE HAYAS ACORDADO DE MÍ Y ME GUSTARÍA MANTENER EL CONTACTO PARA PLANTEAR POSIBLES FUTUROS PROYECTOS



**7** CONVERSAR ES EL EJE DEL NETWORKING PRESENCIAL. SABER ESCUCHAR NO CONSISTE SIMPLEMENTE EN CALLAR CUANDO OTROS HABLAN: HAY QUE PRESTAR ATENCIÓN.

BATES LA MASA Y AÑADES POCO A POCO EL AZÚCAR HASTA QUE TODO SE JUNTE BIEN. LUEGO LO METES EN EL HORNO A 180º DURANTE 20 MINUTOS...

A VER SI ACABA PARA CONTARLE MI TÉCNICA DE HORNEADO DE GALLETAS.



**8** PREPARAREMOS NUESTRA PRESENTACIÓN PROFESIONAL PARA CUANDO CONOZCAMOS UN NUEVO CONTACTO. PERO DESPUÉS EVITAREMOS CENTRAR LA CONVERSACIÓN EXCLUSIVAMENTE EN NOSOTROS.

SOY CONSULTOR DE RIESGOS MEDIOAMBIENTALES Y AHORA ESTOY BUSCANDO UNA COLABORACIÓN PARA INVESTIGAR LA CONTAMINACIÓN FLUVIAL EN ASTURIAS. PERO NO LO CENTREMOS TODO EN MÍ. TAMBIÉN ME GUSTARÍA SABER A QUÉ TE DEDICAS TÚ.



**9** NO TENDREMOS MIEDO DE PEDIR AYUDA CUANDO LA NECESITEMOS (AUNQUE SIN ABUSAR). UNA EXCESIVA AUTOSUFICIENCIA ES ENEMIGA DE UNA ADECUADA GESTIÓN DE CONTACTOS.

HM... MEJOR NO LE PIDO A LUIS QUE LE LLEVE MI INFORME AL JEFE.



SE LO ENTREGARÉ YO MISMO, Y QUE VEA QUE SOY RESPONSABLE.

¡ES VERDAD! SON DETALLES QUE HE DE TENER EN CUENTA.



VEAMOS... VOY A ANOTAR MI PROPIA RED DE CONTACTOS



ES VERDAD QUE SI UNO SE PARA A PENSARLO SE DA CUENTA DE QUE CONOCE A MÁS GENTE DE LA QUE CREE...



LLAMARÉ A ELENA, LA GERENTE DE RECURSOS ENERGÉTICOS, S. A. ENTABLAMOS UNA RELACIÓN BASTANTE CORDIAL DURANTE MI ÚLTIMA ETAPA EN LA AGENCIA INMOBILIARIA



BUENOS DÍAS, ELENA. SOY LORENZO, TRABAJABA EN CONSTRUCCIONES SAN MARTÍN. TE LLAMO PORQUE ALGUNA VEZ ME DIJISTE QUE ESTABAS INTERESADA EN GANAR MÁS CLIENTES PARA TU EMPRESA EN VIVIENDAS PARTICULARES.

CREÉ UN BLOG EN EL QUE ME OFREZCO INFORMACIÓN SOBRE AHORRO ENERGÉTICO EN COMUNIDADES DE VECINOS. HE PENSADO QUE TAL VEZ TE INTERESARÍA.

EN LA RED TAMBIÉN HAY INFORMACIÓN QUE ES DE FIAR. YO SIEMPRE CONTRASTO TODO LO QUE PUBLICO.

JUSTAMENTE TRATO DE COMPARTIR MIS CONOCIMIENTOS SOBRE MI PROFESIÓN Y DAR A CONOCER LO QUE SÉ HACER EN LA RED.

ESTÁ BIEN. HASTA LUEGO.

ASÍ ES...

SI TE DIGO LA VERDAD, YO NO ME FÍO MUCHO DE TODO LO QUE SE ANDA PUBLICANDO EN INTERNET. ESO DE QUE TODO EL MUNDO PUEDA ESCRIBIR NO ME GUSTA.

VOY A SER FRANCA. NO SÉ POR QUÉ PIERDES EL TIEMPO CON ESTAS COSAS CUANDO TE HAS QUEDADO SIN TRABAJO.

TÚ VERÁS LO QUE HACES. PERO A MÍ NO ME GUSTA QUE LOS EMPLEADOS QUE CONTRATO PRETENDAN SABER MÁS QUE LOS QUE LLEVAMOS AÑOS EN LA EMPRESA.



ASÍ COMO TE LO CUENTO. NO SE MOSTRÓ NADA RECEPTIVA.

¡HAY QUE VER QUÉ DESAGRADABLE! POR DESGRACIA HAY DE TODO EN ESTE MUNDO.

NO SÉ... QUIZÁ ELENA TENGA RAZÓN Y ESTOY PERDIENDO EL TIEMPO CON ESTO DE LA MARCA PERSONAL.



¿PERO DE QUÉ ME SIRVE SI UNA GERENTE MINUSVALORÓ MI TRABAJO DE ESA FORMA?

UNA MARCA PERSONAL DEBE SER EVALUADA, PERO ESO NO SIGNIFICA QUE NECESITEMOS LA APROBACIÓN DE TODOS. ¿TE HAS PARADO A PENSAR EN QUE LA MARCA VA ASOCIADA A UNOS VALORES?

PUES NO, LA VERDAD ES QUE NO...



PUES YA ESTÁ. ELLA QUE SE GUÍE POR SUS VALORES, Y TÚ POR LOS TUYOS.

GRACIAS, ME AYUDÓ MUCHO HABLAR CONTIGO.

¡AHORA VOY A SEGUIR APOSTANDO POR MI MARCA PERSONAL!



¡HOMBRE! QUÉ INTERESANTE...



VI ENCUENTRO  
de  
ENERGÍAS  
ALTERNATIVAS  
en la  
Universidad  
Laboral  
de Gijón

HOLA LUISA. PENSÉ QUE ESTE EVENTO TE INTERESARÍA. ¿VAMOS JUNTOS?



¡CLARO! HAY QUE ESTAR ATENTOS A LAS INNOVACIONES EN EE.RR. PORQUE SON EL FUTURO PARA LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS.



ESTOS EVENTOS SON UNA OPORTUNIDAD PARA ESTABLECER CONTACTOS, Y PARA DESVIRTUALIZAR RELACIONES PREVIAMENTE CREADAS POR INTERNET. EL CONTACTO PERSONAL PERMITE ESTABLECER VÍNCULOS MÁS ESTABLES Y DURADEROS.



VA A ASISTIR RAFAEL PASCUAL, DE RECAMBIOS SOLARES S.A., QUE COMENTÓ MI BLOG VARIAS VECES. HOY PODREMOS CONOCERNOS PERSONALMENTE.

SOY UN PROFESIONAL DE LA COMERCIALIZACIÓN DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES EN EL SECTOR INMOBILIARIO.



¡ENCANTADA!



SOY RAFAEL PASCUAL, Y MI EMPRESA DE RECAMBIOS SOLARES APUESTA POR LA RENOVACIÓN ENERGÉTICA Y LA EFICIENCIA...



AL FIN NOS CONOCEMOS, LORENZO, ENCANTADO DE CHARLAR CONTIGO.



## En un evento profesional, RECUERDA

- 1.- LLEGAR AL EVENTO UN POCO ANTES DE LA HORA. ASÍ PODRÁS IR CONOCIENDO A LOS ASISTENTES.
- 2.- ENSAYAR UNA PRESENTACIÓN PROFESIONAL DE MÁS O MENOS UN MINUTO DE DURACIÓN.
- 3.- ADECUAR LA IMAGEN Y EL VESTUARIO AL EVENTO CONCRETO.
- 4.- LLEVAR TARJETAS DE VISITA (Y UN BOLSILLO APARTE PARA RECOGER LAS QUE NOS ENTREGUEN).
- 5.- LOS EVENTOS PROFESIONALES NOS SIRVEN PARA ESTABLECER NUEVOS CONTACTOS, POR LO QUE NO DEBEMOS LIMITARNOS A HABLAR CON NUESTROS AMIGOS O CON LAS PERSONAS CON LAS QUE YA ASENTAMOS UNA RELACIÓN.
- 6.- VOLVER A CONTACTAR CON AQUELLAS PERSONAS A LAS QUE SE HA CONOCIDO DURANTE EL EVENTO Y CON LAS QUE SE QUIERE MANTENER LA RELACIÓN. PODEMOS ENVIARLE UN CORREO ELECTRÓNICO, POR EJEMPLO.
- 7.- COMENTAR EL EVENTO EN REDES SOCIALES Y EN EL BLOG (SI TENEMOS).

TU BLOG ES FANTÁSTICO, LORENZO. TU EXPERIENCIA DE COMERCIAL INMOBILIARIO NOS PERMITE CONOCER A LOS CLIENTES...

DÉJAME QUE TE PRESENTE A MI AMIGA LUISA, QUE TRABAJA CON PROVEEDORES LOCALES DE LA CONSTRUCCIÓN.

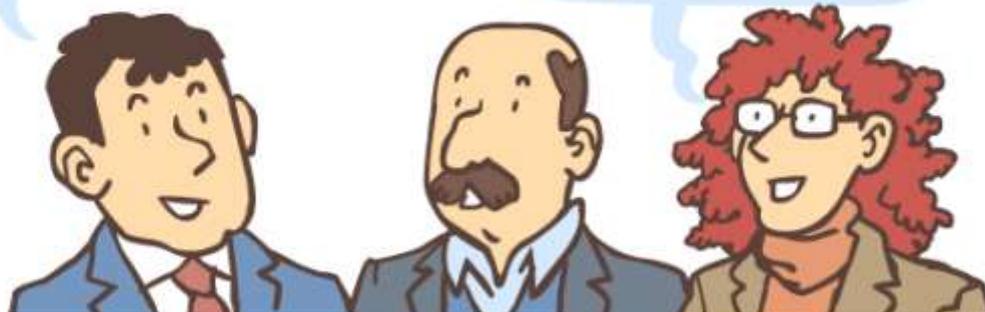


MUCHAS GRACIAS.

HOLA RAFAEL, ENCANTADA.

ES UN PLACER VENIR A ASTURIAS. DE HECHO ME GUSTARÍA IMPLANTAR MI EMPRESA EN LA REGIÓN.

PRECISAMENTE EN NUESTRA EMPRESA ESTAMOS BUSCANDO PROVEEDORES PARA INSTALAR ENERGÍAS RENOVABLES EN NUEVAS VIVIENDAS...



ME ALEGRO MUCHO DE HABEROS VISTO, SEGURO QUE SACAREMOS PROVECHO DE ESTA CONVERSACIÓN. ¡DADME VUESTRAS TARJETAS! AQUÍ TENÉIS LA MÍA, SEGUIREMOS EN CONTACTO.

BUENO, AL FINAL RESULTA QUE TENGO UN "POSICIONAMIENTO PROFESIONAL" Y LOS DEMÁS LO PERCIBEN ASÍ... ¿NO CREES?



## FUENTES DE INFORMACIÓN

### [www.marcapropia.net](http://www.marcapropia.net)

Página web de **Andrés Pérez Ortega**. En 2004 este Licenciado en Química dio un giro a su trayectoria profesional e introdujo el concepto de “personal branding” en España. Desde entonces se dedica a asesorar sobre marca personal a empresas y profesionales.

Además ha escrito el libro:

PÉREZ ORTEGA, Andrés (2008): *Marca personal. Cómo convertirse en opción preferente*. Esic Editorial

### [www.zumodeempleo.com](http://www.zumodeempleo.com)

Página web de María Luisa Moreno Cobián. En 2010 cambió de trabajo y desde entonces se dedica a la asesoría de recursos humanos. Desde Zumo de Empleo ayuda a la gente a definir sus carreras profesionales a través de charlas, asesorías personalizadas, etc.

En su blog escribe sobre la búsqueda de oportunidades profesionales. Desde aquí se puede acceder a sus post sobre la marca personal: <http://zumodeempleo.com/category/marca-personal/>

Es coautora del libro:

MORENO COBIÁN, María Luisa y VILLAVERDE, José Ramón (2011): *Películas, buenos consejos y cómo encontré trabajo*.

### <http://www.soymimarca.com/>

Consultoría sobre marca personal a cargo de ocho profesionales del mundo de la empresa, el marketing y otras disciplinas afines. En las entradas de su blog expresan el concepto de marca personal y lo relacionan con otros aspectos de la actualidad y de la vida de las personas.

### <http://transicionprofesional.wordpress.com/>

Blog escrito por **Ruth Pérez Segovia**, orientadora laboral, consultora y docente de formación para el empleo. Esta entrada aborda la importancia del objetivo profesional:

<http://transicionprofesional.wordpress.com/2011/10/06/objetivoprofesional/>

### <http://www.jeffbullas.com/> [inglés]

Artículo “23 steps to build your personal brand”: <http://www.jeffbullas.com/2010/11/29/23-steps-to-build-your-personal-brand/>

### <http://thecommunitymanager.es>

Página de *Coma Community Managers*. Artículo “5 consejos para cuidar tu reputación online”: [http://thecommunitymanager.es/2011/07/5-consejos-para-cuidar-tu-reputacion-online/?utm\\_source=rss&utm\\_medium=rss&utm\\_campaign=5-consejos-para-cuidar-tu-reputacion-online](http://thecommunitymanager.es/2011/07/5-consejos-para-cuidar-tu-reputacion-online/?utm_source=rss&utm_medium=rss&utm_campaign=5-consejos-para-cuidar-tu-reputacion-online)