

Ponencia:

# EL RETO: ESTRATEGIA PERSONAL PARA TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE. MARCA PERSONAL EN ACCIÓN



TOTS  
A UNA  
*veu*

**iVACE**  
INSTITUT VALENCIÀ DE  
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL



**UNIÓN EUROPEA**  
Fondo Europeo de  
Desarrollo Regional

*Una manera de hacer Europa*

**CEEI**  
VALENCIA  
CENTROS EUROPEOS DE  
EMPRESAS INNOVADORAS

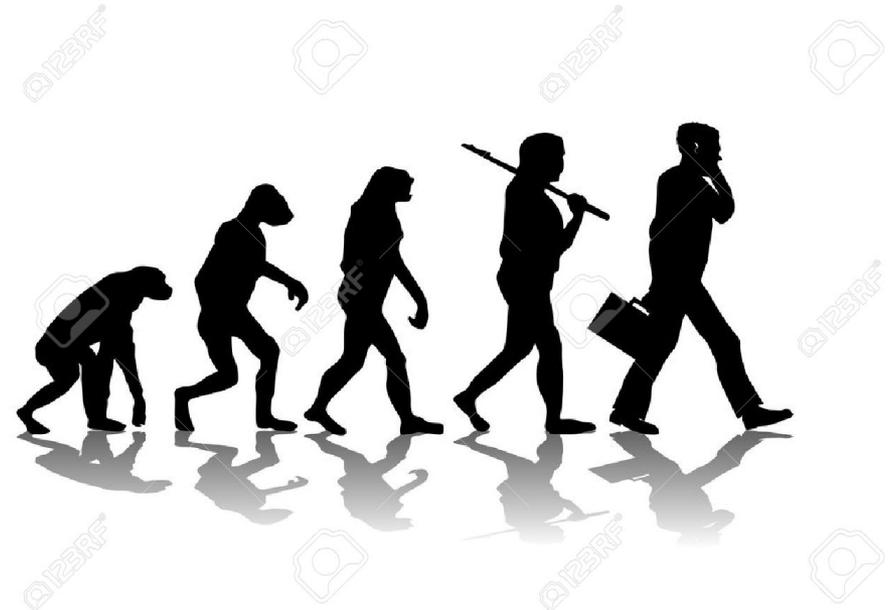
"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del  
Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"



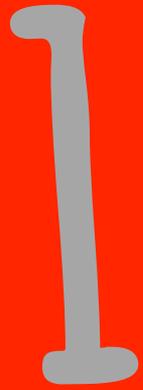
# EL RETO

ESTRATEGIA PERSONAL  
PARA TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE  
MARCA PERSONAL EN ACCIÓN

¿SOCIEDAD DEL BIENESTAR?



“ES EL INSTINTO DEL CAZADOR:  
SI NO CAZAS, NO COMES”.



LA NECESIDAD  
Y EL INSTINTO  
DE  
SUPERVIVENCIA

TE LO HABRÁS PLANTEADO. INTENTAS CONSEGUIR ALGO, PROGRESAR, CRECER... PERO LO QUE HACES  
NO ES SUFICIENTE, ALGO FALLA.

SIN EMBARGO, OTRAS PERSONAS SÍ LO CONSIGUEN.

¿QUÉ TIENEN DE ESPECIAL? ¿QUÉ ES LO QUE LES DA EL ÉXITO? ¿QUÉ TIENEN QUE NO TENGA YO?

POR QUÉ NO BASTA CON LO QUE HACES





NO HAY SITIO PARA TODOS



**¿HAS HECHO ALGO NUEVO?**

Qué he hecho:

---

---

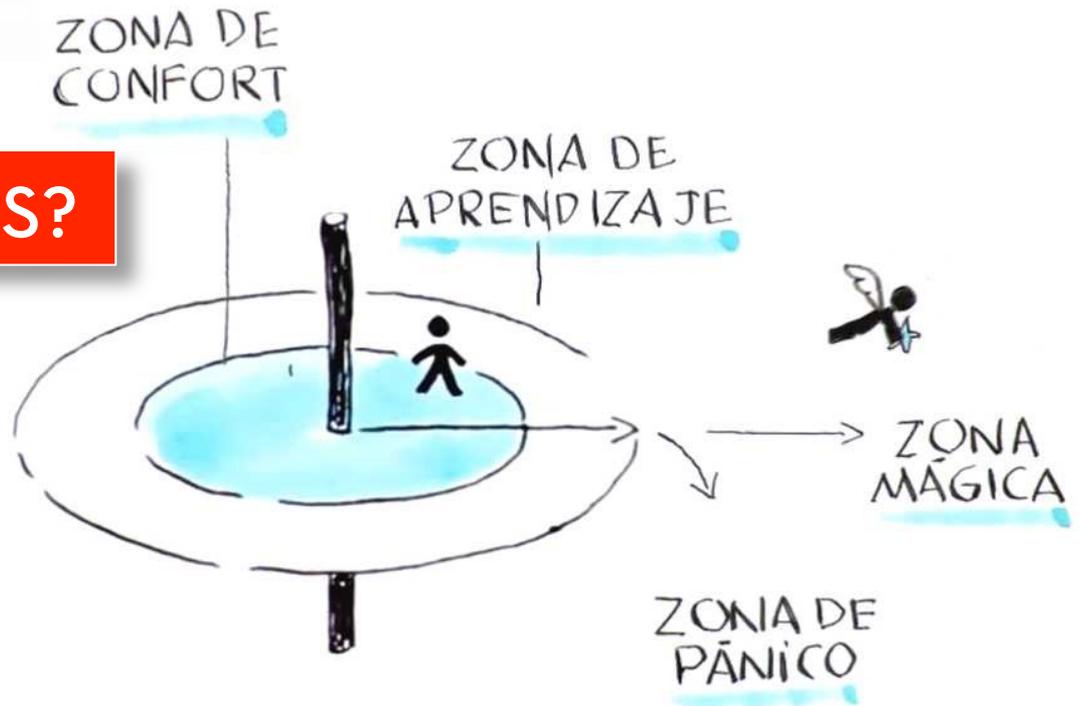
Qué resultados he obtenido:

---

---



¿NOS ACOMODAMOS?



**¿CÓMO DEFINES TU ZONA DE CONFORT?**

Espacio mental:

---

---

Espacio físico:

---

---

MIEDO A PERDER

MIEDO A FRACASAR

MIEDO AL CAMBIO

MIEDO AL FUTURO

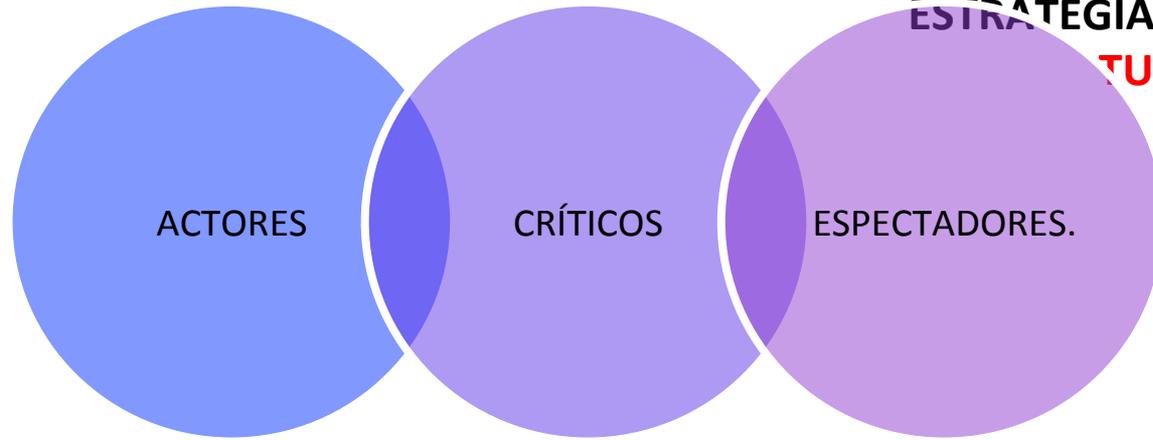
## EL MIEDO Y EL EQUILIBRIO

CONOCE TUS MIEDOS, ASÚMELOS Y  
VALORA LOS ASPECTOS NEGATIVOS  
QUE EN TI GENERAN.



**¿CUÁLES SON TUS MIEDOS?**

MIEDO	QUÉ ME PROVOCA	QUÉ CONSEGUIRÍA SI LO SUPERO	CÓMO SOLUCIONARLO



DECIDE TU ROL SOCIAL



# 2

## IDENTIDAD PERSONAL



¿Por qué y cómo has llegado hasta donde estás?

¿Quién ha sido importante en la trama de tu vida?

¿Qué hechos han marcado tu trayectoria?

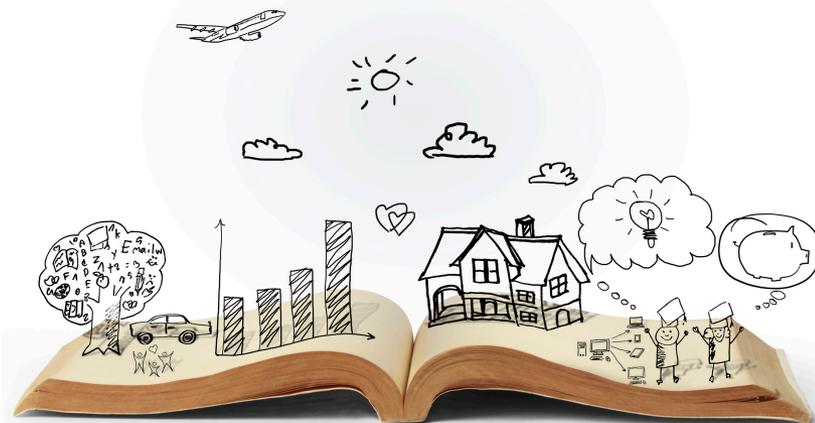
¿Cuál ha sido tu peor momento? ¿Cómo lo superaste?

¿Y cuándo tuviste un momento de gloria?  
¿Qué conseguiste y a quién ayudaste?

¿Porqué lo cuentas?  
¿Qué quieres conseguir?

¿Porqué deben creer en ti los demás?

TIENES UNA GRAN HISTORIA



# TU PROPIA HISTORIA

- ¿Por qué y cómo has llegado hasta donde estás? \_\_\_\_\_
- ¿Quién ha sido importante en la trama de tu vida? \_\_\_\_\_
- ¿Qué hechos han marcado tu trayectoria? \_\_\_\_\_
- ¿Cuál ha sido tu peor momento? ¿Cómo lo superaste? \_\_\_\_\_
- ¿Y cuándo tuviste un momento de gloria? ¿Qué conseguiste y a quién ayudaste? \_\_\_\_\_
- ¿Porqué lo cuentas? ¿Qué quieres conseguir? \_\_\_\_\_
- ¿Porqué deben creer en ti los demás? \_\_\_\_\_

## MISIÓN



- Define lo que hago, lo que se hacer.
- Mi trabajo.

*Ayudar a las personas a conocerse mejor y construir estrategias de éxito.*

## VISIÓN

- La visión es un concepto de perspectiva futura.
- No es un objetivo, es una ilusión.
- No se si llegaré a conseguirlo, pero marca mi camino.

*Construir un entorno profesional donde el valor de las personas esté por encima de otros intereses.*



# TU DECLARACIÓN PERSONAL

Misión:

---

---

Visión:

---

---



# TU FILOSOFÍA PERSONAL. VALORES PERSONALES

Autenticidad

Constancia

Creatividad

Disciplina

Entusiasmo

Equilibrio

Espiritualidad

Franqueza

Honestidad

Humildad

Independencia

Integridad

Paciencia

Sinceridad

Valentía



# TUS VALORES PERSONALES

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_



¿CÓMO  
TU



Amistad	Compañerismo	Comprensión	Confianza	Cooperación
Familia	Generosidad	Justicia	Lealtad	Libertad
Participación	Respeto	Servicio	Solidaridad	Tolerancia

# TU FILOSOFÍA PERSONAL. VALORES SOCIALES

# TUS VALORES SOCIALES

- 1. \_\_\_\_\_
- 2. \_\_\_\_\_
- 3. \_\_\_\_\_
- 4. \_\_\_\_\_
- 5. \_\_\_\_\_

3

# MARCA PERSONAL



# ¿ QUÉ ES MARCA PERSONAL?

Lo que  
soy

Lo que los  
demás  
perciben  
que soy

PUNTOS FUERTES

PUNTOS DÉBILES

SOY: MI CAPACIDAD

EXITOS  
(PRESTIGIO)

REPUTACIÓN

HABILIDADES  
PERSONALES

HABILIDADES  
SOCIALES

CONOCIMIENTOS

EXPERIENCIA

CONTACTOS

Positivo,  
proactivo.

Confianza,  
lealtad.

Motivador,  
inspirador.

Líder, guía.

Emprendedor,  
innovador.

Solidario,  
comprometido.

Etc.

PARA LOS DEMÁS: EL EFECTO

LO QUE PROVOCAS EN LOS DEMÁS.

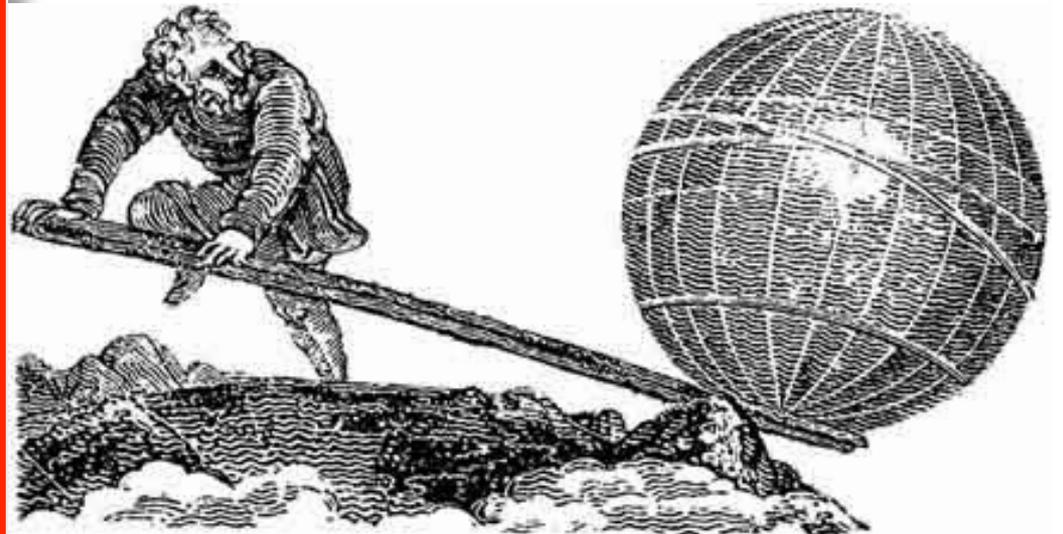


# LO QUE PROVOCO EN LOS DEMÁS

Lo que soy , lo que me define, lo que me hace fuerte	Lo que los demás perciben que soy, El efecto

4

# LA PALANCA PARA MOVER TU MUNDO





EL **MOTIVO** ES UN  
DETONANTE, ES UNA CAUSA  
QUE GENERA UNA  
INTENCIÓN Y QUE  
PROMUEVE UNA ACTITUD.

EL MOTIVO

Mi familia

Transformación

Superación

Aprender

Demostrarme

Justicia



LA **MOTIVACIÓN** SON LAS GANAS,  
LA ILUSIÓN Y EL DESEO PROFUNDO  
DE INICIAR ALGO. ES EL RESULTADO  
DE SABER QUE TENGO ALGO QUE  
HACER, Y QUE PUEDO LLEGAR A  
CONSEGUIR MI ÉXITO PARTICULAR.



## MOTIVACIÓN Y ACTITUD

IMPULSO DE  
LOGRO:  
Quiero  
conseguirlo.

CAPACIDAD:  
Puedo hacerlo.

COMPROMISO:  
Voy a hacer lo  
posible.

INICIATIVA:  
Voy ya a  
ponerme en  
marcha.

OPTIMISMO:  
Lo voy a  
conseguir.

**MI MOTIVO, MI PALANCA**

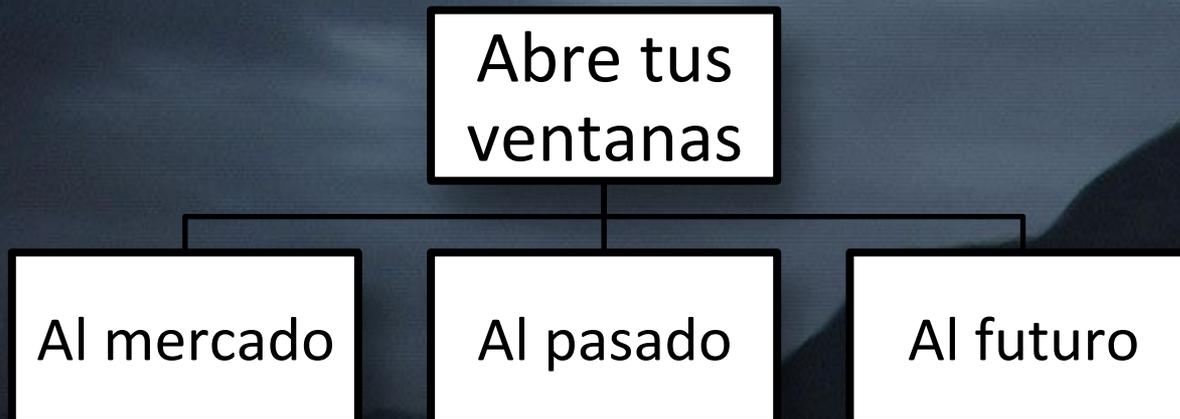
---

---

---

PERO NO TE ENGAÑES....

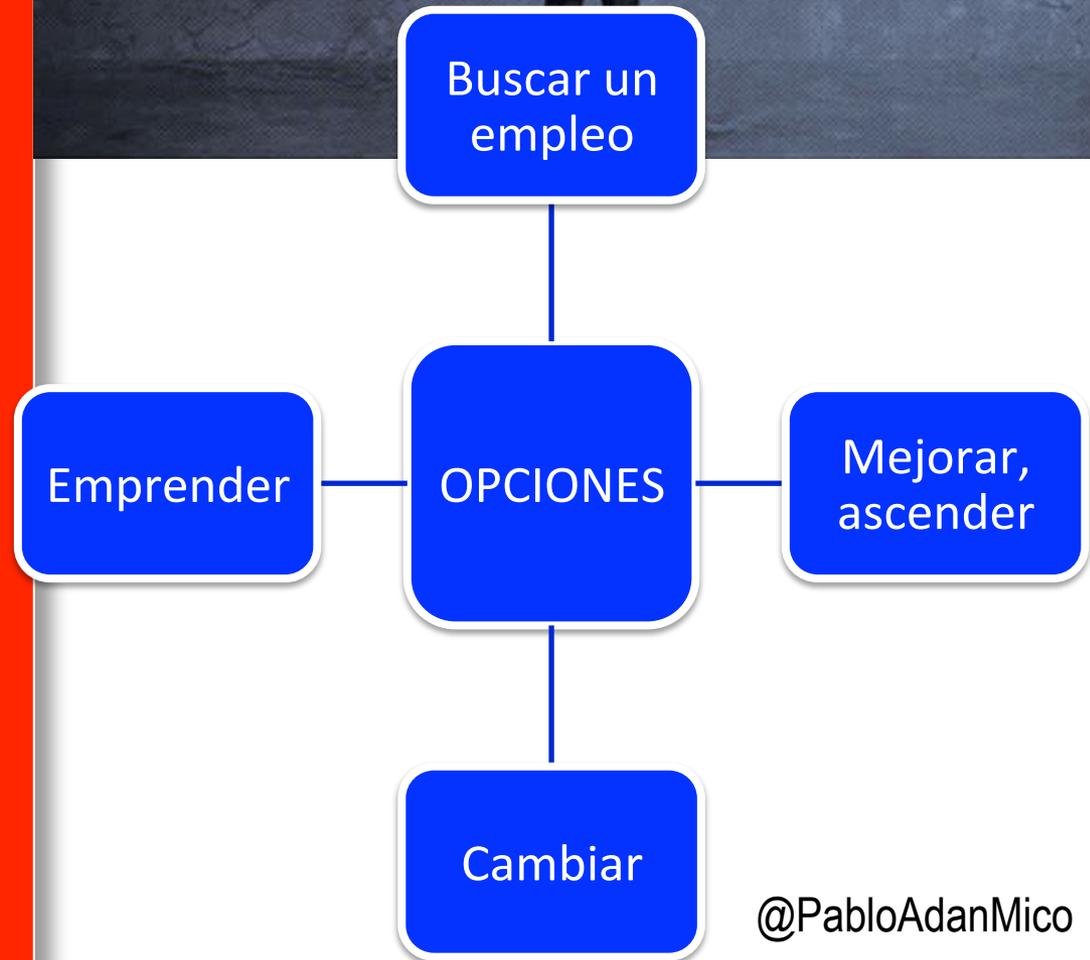
THE TRUTH IS OUT THERE



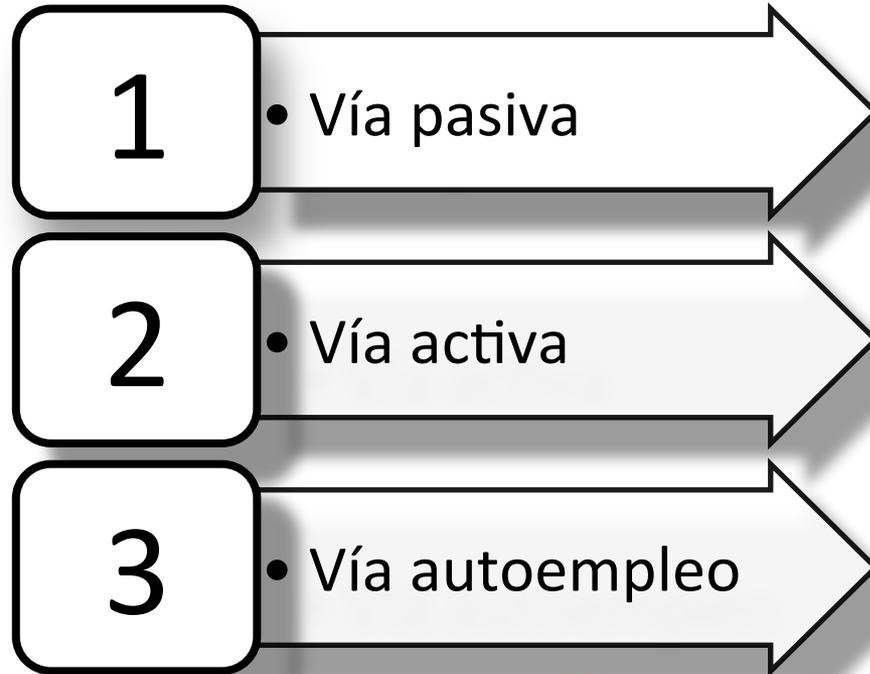


# ESTRATEGIA PERSONAL

Tienes que moverte



1. UN EMPLEO



NO ME GUSTA LO QUE HAGO

NO PUEDO ASCENDER

EL AMBIENTE NO ES BUENO

NO CONFÍAN EN MÍ

LOS COMPAÑEROS SON  
NEGATIVOS

EL JEFE ES INSOPORTABLE

## 2. CAMBIAR DE AIRES



3. MEJORAR

ANALIZA DE TU CAPACIDAD

MÁRCATE UN OBJETIVO

SÉ VISIBLE Y NOTORIO

GENERA RELACIONES

FOMENTA TU  
COMUNICACIÓN PERSONAL  
Y GRUPAL



## 4. EMPRENDER

Tus intereses y preferencias

Tus competencias, tu capacidad

Tu identidad, tu personalidad

MIDE LOS RIESGOS



¡ AHORA DECÍDETE !



**TU OPCIÓN**

Qué quiero hacer

---

---

Cómo lo voy a hacer:

---

---

# 6

## MARKETING PERSONAL

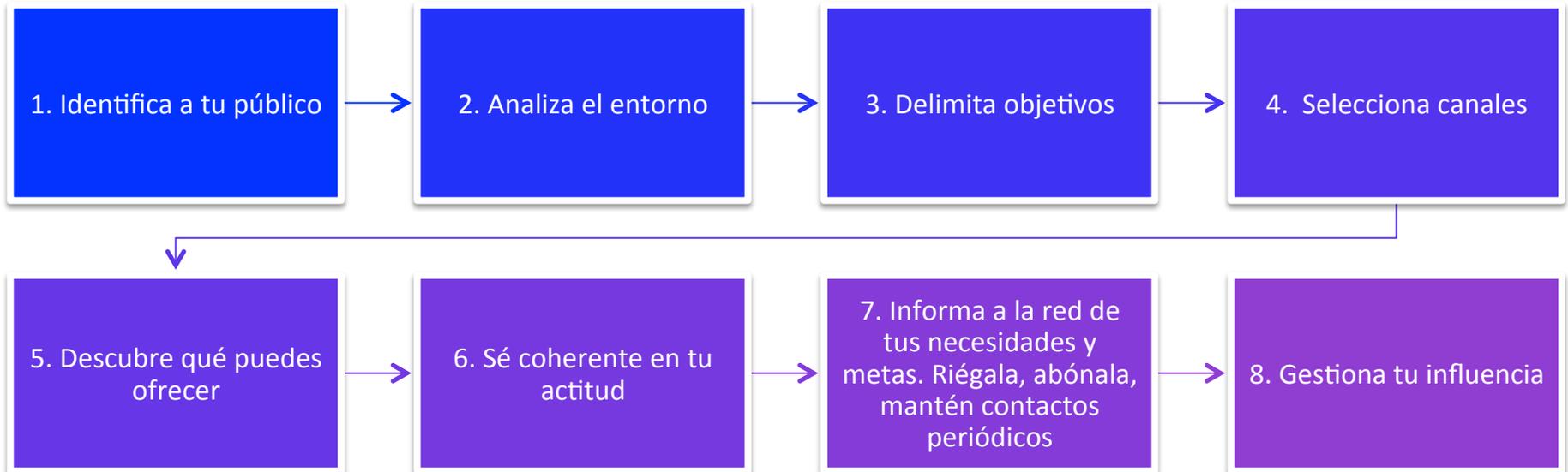
Comunicar para avanzar

ESTRATEGIA PERSONAL



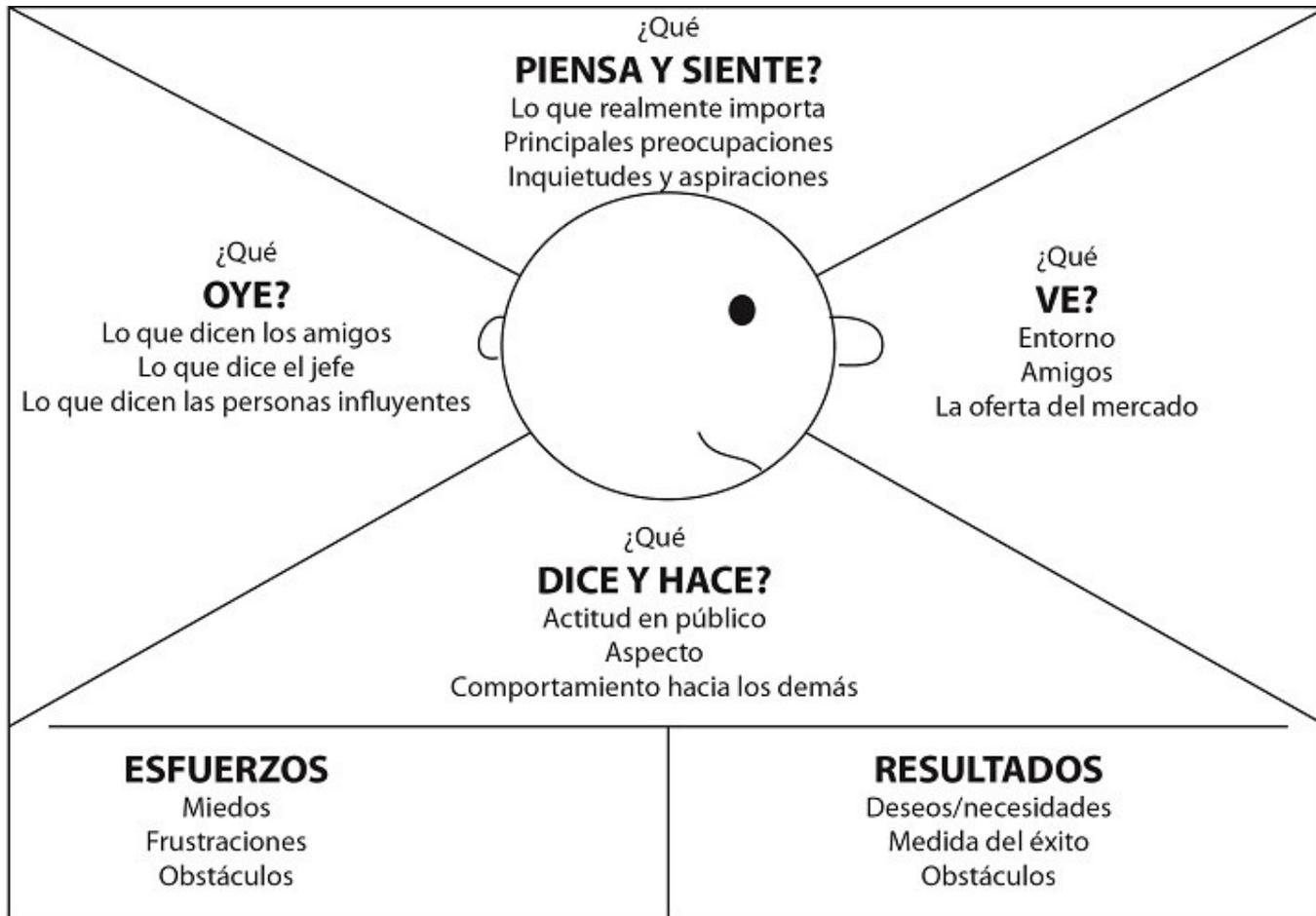
OBSERVA, ESCUCHA, COMPRENDE.

# TU PLAN DE COMUNICACIÓN



# 1. IDENTIFICA A TU PÚBLICO

## ¿QUIÉN ME VA A ESCUCHAR?



Herramienta diseñada por XPLANE

# MI PÚBLICO

Qué piensa

---

Qué le preocupa

---

Cómo mide el éxito

---

Qué espera de mí

---

# LOS 5 ELEMENTOS.

El Camino

La  
Disciplina

El Clima

## 2. ANALIZA EL ENTORNO

*"LOS QUE CONOCEN SUS CINCO ELEMENTOS  
GANAN. AQUELLOS QUE LOS IGNORAN,  
PIERDEN".*

El Líder

El Terreno

# MI ENTORNO

Sector:

---

Personas influyentes:

---

Círculos sociales o profesionales:

---

Tendencias:

---

Innovación:

---

# Plan



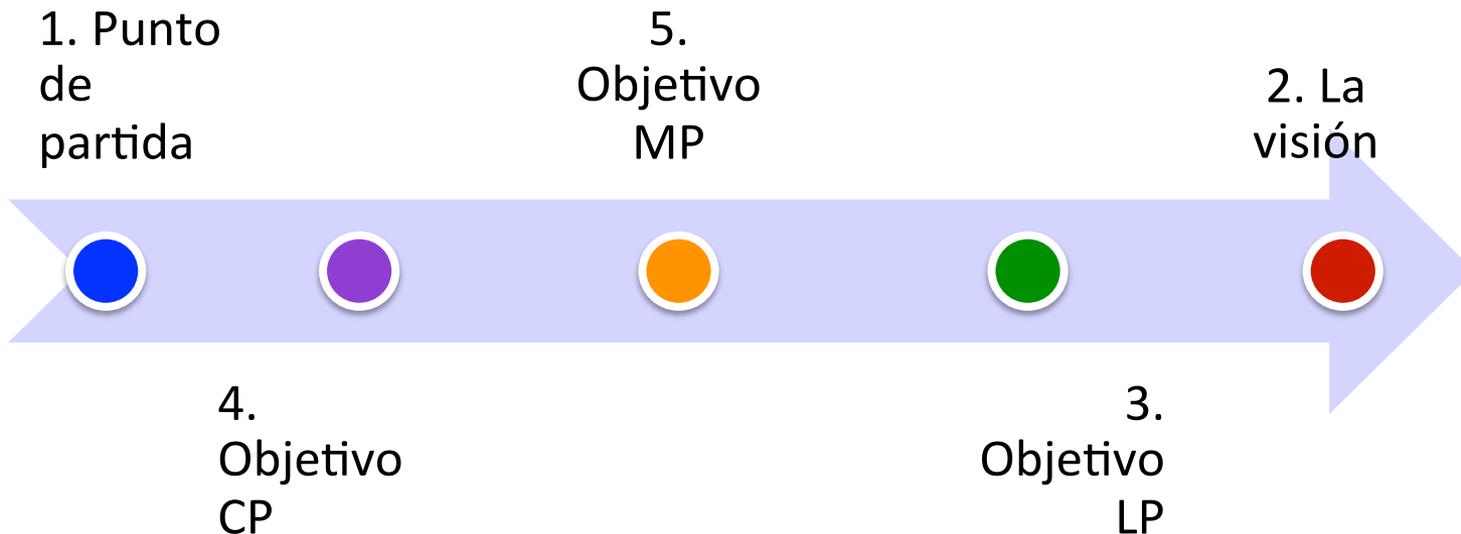
**ESTRATEGIA PERSONAL**

**TU RETO 2017**

*MIS OBJETIVOS DEBEN RESPONDER A 3 PREGUNTAS:*

*SABER DÓNDE QUIERO IR,  
SABER QUÉ NECESITO PARA LLEGAR,  
SABER CUÁNDO HABRÉ LLEGADO.*

## 3. DELIMITA OBJETIVOS



# MI PLAN DE OBJETIVOS

Largo Plazo:

---

Corto Plazo:

---

Medio Plazo:

---

# BLOG

# LinkedIn

## 4. SELECCIONA CANALES



**Club de Tenis Valencia**  
Fundado en 1905



**economistas**  
Colegio de Valencia



# MIS CANALES DE COMUNICACIÓN

On Line

---

---

---

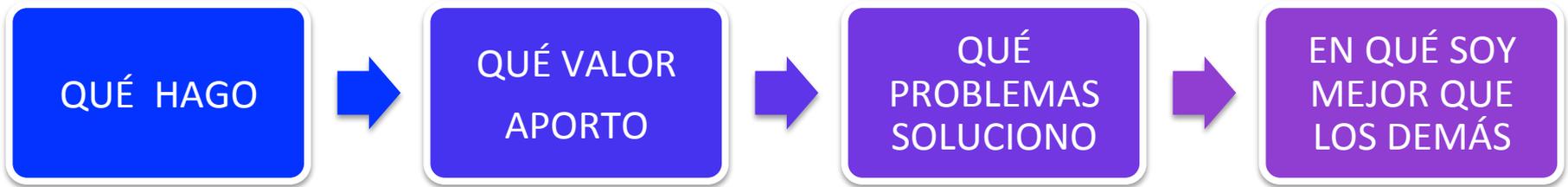
Off Line

---

---

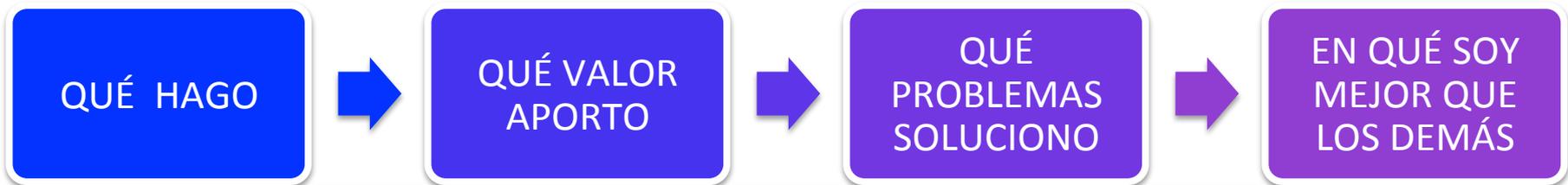
---

# TU PROPUESTA DE VALOR



## 5. DESCUBRE QUÉ PUEDES OFRECER





## EJEMPLO PROPUESTA DE VALOR

- Profesional en el sector del Marketing Online,
- capaz de ejecutar con éxito cada proyecto en el que participa
- empleando los mínimos recursos financieros y humanos,
- especializado en...

# MI PROPUESTA DE VALOR

Qué hago:

---

Qué beneficios/valor aporto:

---

Qué problemas soluciono:

---

En qué soy mejor que los demás:

---

6. SÉ COHERENTE.  
INSPIRA CONFIANZA.



**TU OPCION**

A quién genero confianza

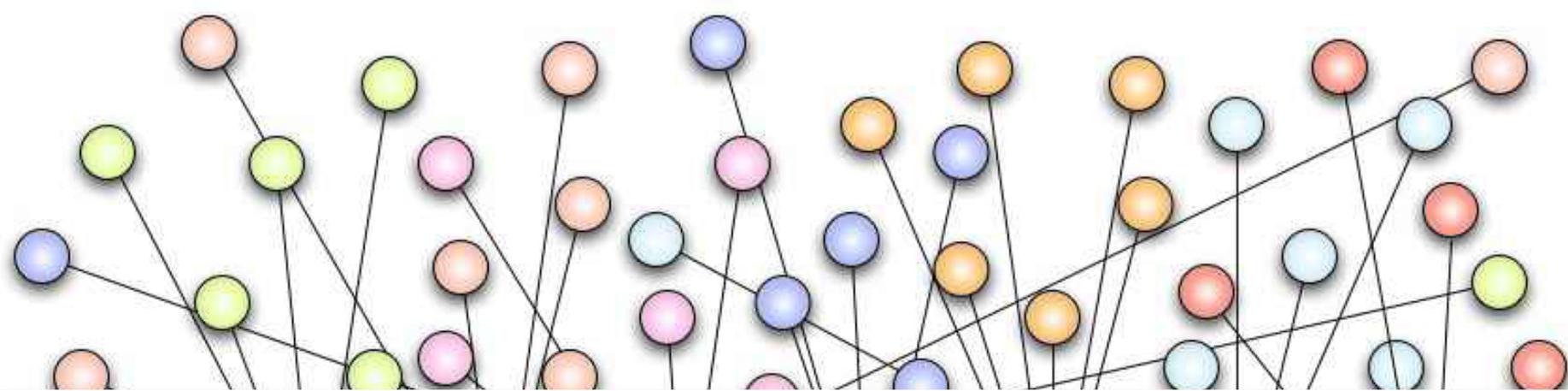
---

---

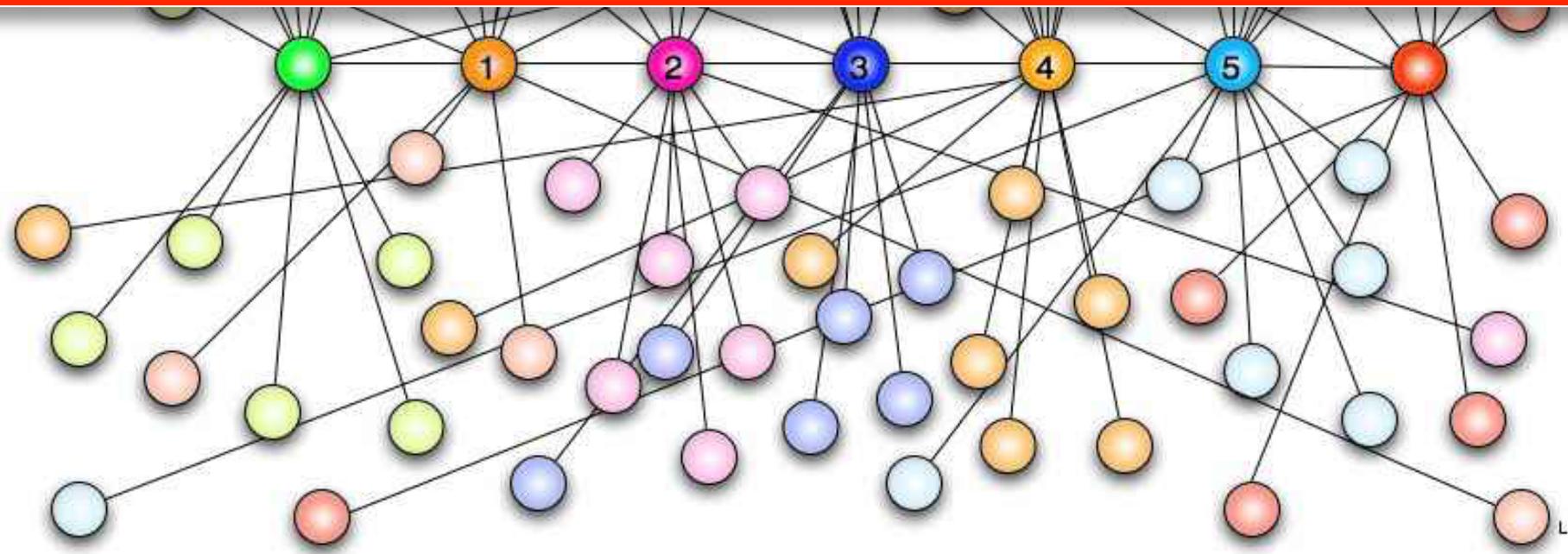
Cómo genero confianza

---

---



# 7. INFORMA A LA RED DE TUS NECESIDADES Y METAS



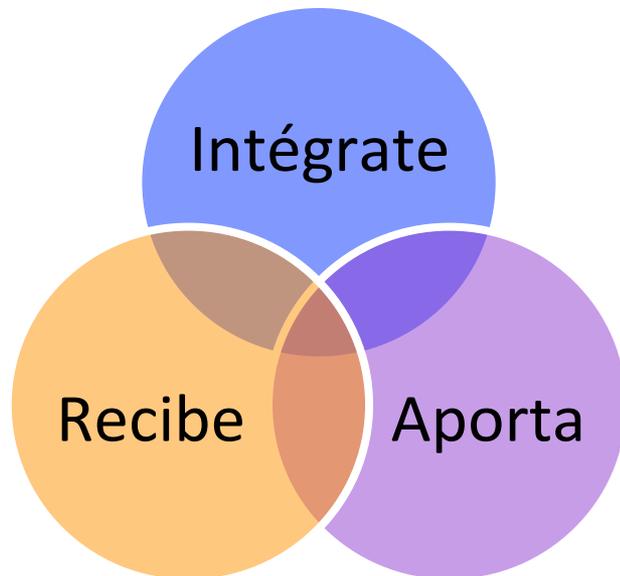
LL07

SUMA E INTERCAMBIO  
DE CONOCIMIENTO

COOPERACIÓN EN LA  
TAREA

SINERGIA PARA LA  
CONSECUCCIÓN DE METAS

BUSCA ALIADOS



EN EQUIPO MEJOR

# MI OPCION

Personas clave para mi red

---

---

Entornos para mi red

---

---

Canal de comunicación con mi red

---

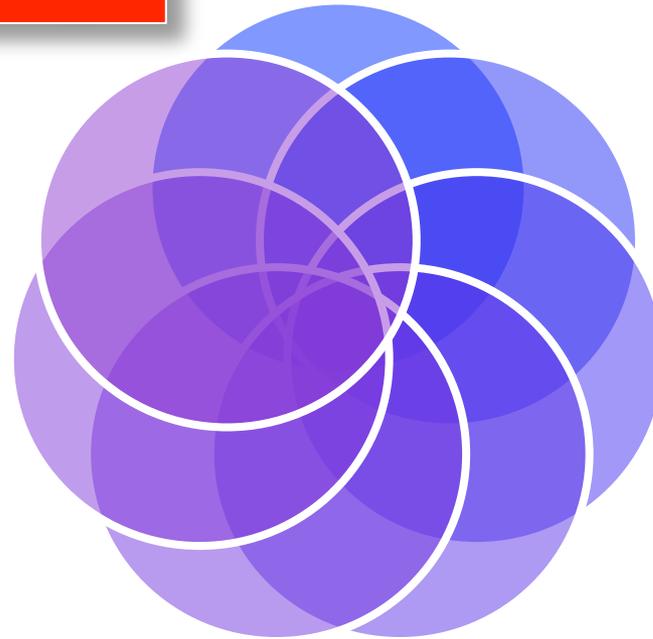
---

# 8. INFLUENCIA SOCIAL

Reciprocidad

Sinceridad

Confianza

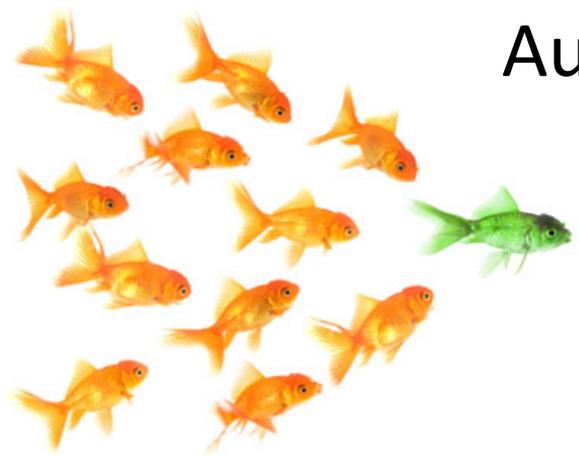


Insistencia

Autoridad

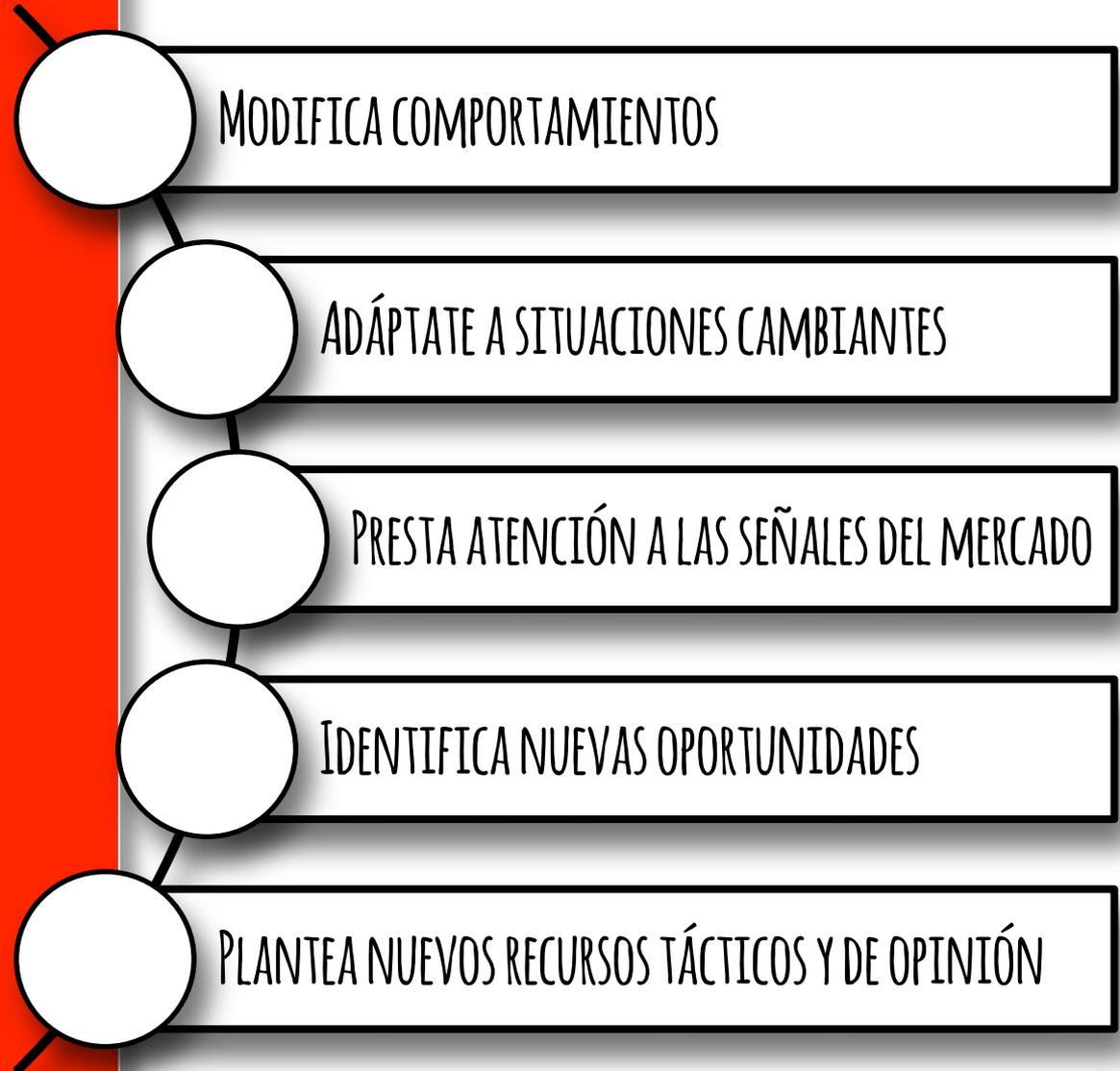
Energía

Prueba social





# CAMBIO Y EVOLUCIÓN.



# LA RESISTENCIA AL CAMBIO



No reconoces la necesidad del cambio

Miedo a lo desconocido

Dudas en tu capacidad de adaptación

Sentimiento de pérdida de poder

Riesgo a la inversión

**EN RESUMEN**

PREPARA TU RETO 2017

SAL DE TU ZONA DE CONFORT

IDENTIDAD, CAPACIDAD, VALORES Y ACTITUD

TENER UN MOTIVO Y UNA MOTIVACIÓN

TOMAR DECISIONES. PLAN Y OBJETIVOS

TU PROPUESTA DE VALOR

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

ADAPTARSE AL CAMBIO



LO PUEDES CONSEGUIR.

SI LO HACES BIEN MINIMIZARÁS LOS RIESGOS  
Y AUMENTARÁS TUS PROBABILIDADES DE ÉXITO

# TU RETO 2017

Pablo Adán

@PabloAdanMico

[www.pabloadan.es](http://www.pabloadan.es)



equipo humano

Soluciones innovadoras en recursos humanos