



Grupo El Comercio

Marketing personal

La identidad e imagen personal

APTiTUS



APTiTUS

UN CONCEPTO...

El Marketing Personal, es una forma de hacer marketing que no tiene 4pes, sino 4ces : **CREER, CONFIAR, COLABORAR Y COMUNICAR**



APTITUS

OTRO CONCEPTO DEL MARKETING PERSONAL

“El Marketing personal es un proceso que va más allá de Curriculum Vitae, es poder vender su imagen e identidad al interlocutor, con el propósito de convencerlo de las bondades y ventajas que tiene nuestra marca personal”

A silhouette of a man in a dark suit, seen from behind, walking away on a curved, reddish-brown path that recedes into the distance. The background is a bright, white gradient. The man is carrying a briefcase in his left hand.

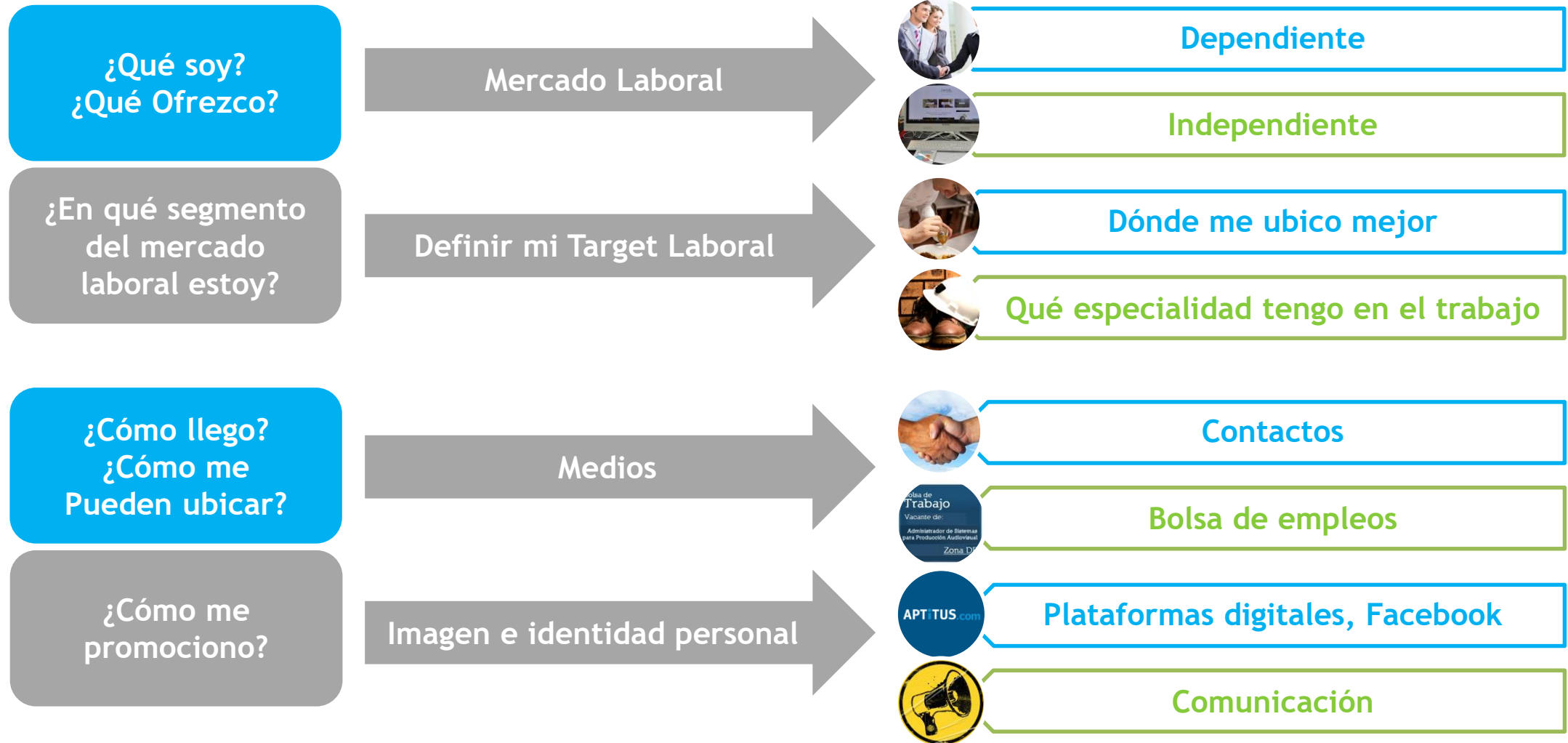
APTiTUS

EL AUTO DIAGNÓSTICO

Para saber a **dónde podemos dirigirnos**, primero tenemos que saber **dónde estamos y por qué...**

- ¿Quiénes somos?
- ¿Cuáles son las cosas que sé hacer?
- ¿Cuáles son los resultados ?

ANTES DE LA ESTRATEGIA... ESTÁ EL ANÁLISIS DEL ENTORNO



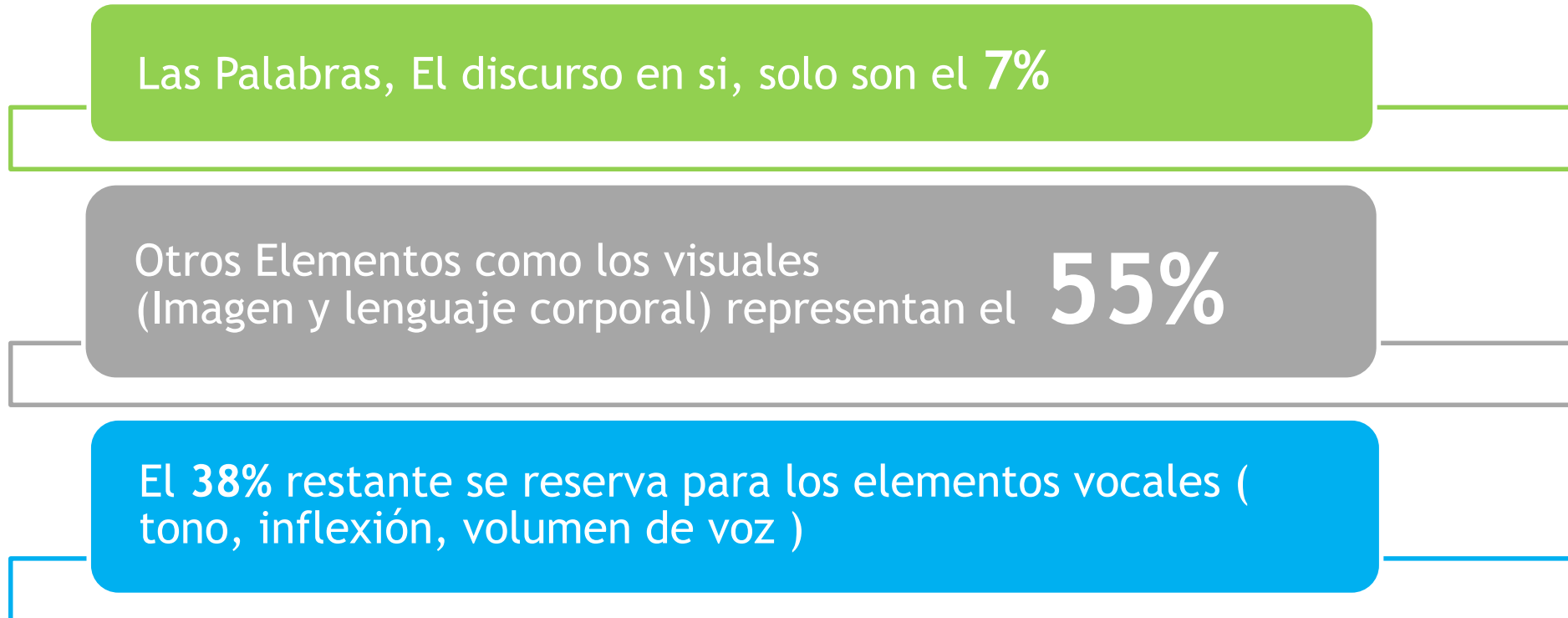
LOS HEMISFERIOS DE LA PERCEPCIÓN HUMANA



lealtad int
just
ético
reto compr
de servicio iv



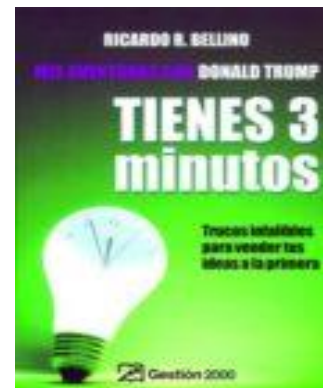
De acuerdo con la obra de **Bellino**, “**Tienes 3 Minutos**”, los porcentajes de importancia en la transmisión del mensaje para cada uno de los elementos que interviene en una entrevista de trabajo cara a cara son:






Fuente: Tienes 3 minutos

Trucos infalibles para vender tus ideas a la primera

[Ricardo Bellino](#)

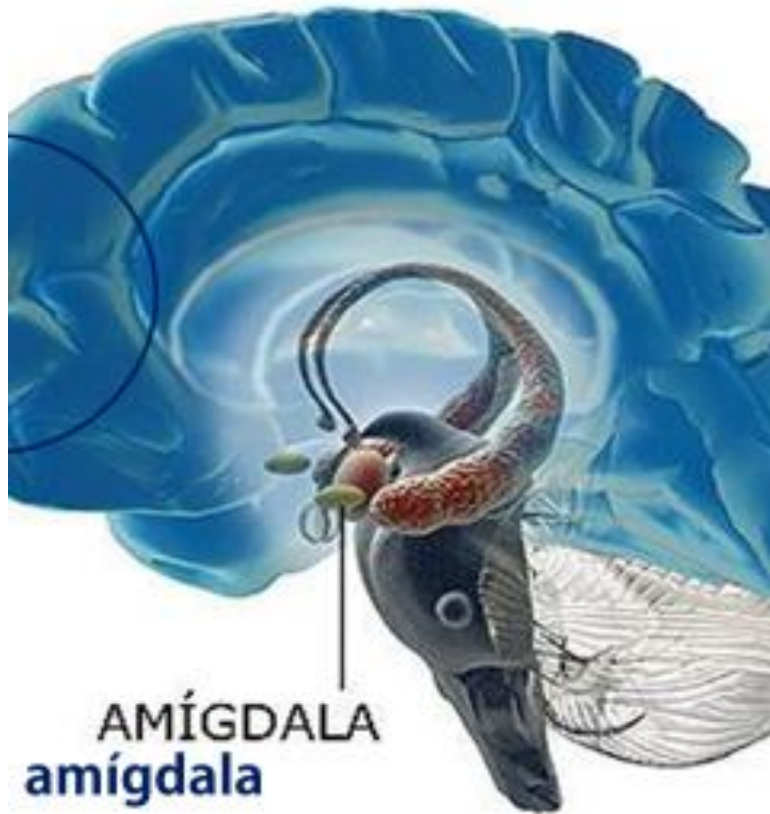


SISTEMA DE REPRESENTACIÓN	PREDICADOS	IMPLICACIONES AL PRESENTAR
	Ver, brillante, ilustrar, claridad, oscuridad.	Descripciones con lenguaje visual y transparencias con visuales: gráficos, diagramas, ilustraciones, fotografías, videos.
	Oír, sonar, tono, armonizar, decir, escuchar, sintonizar.	Uso de todo el rango de la paleta paraverbal, historias, anécdotas, parábola, efectos de sonido
	Tocar, gustar, materia, denso, coger, poner, sentir	Actividades físicas que hagan mover las manos y los pies participación activa de la audiencia, juegos, dinámicas, prácticas.

EL LENGUAJE KINESICO

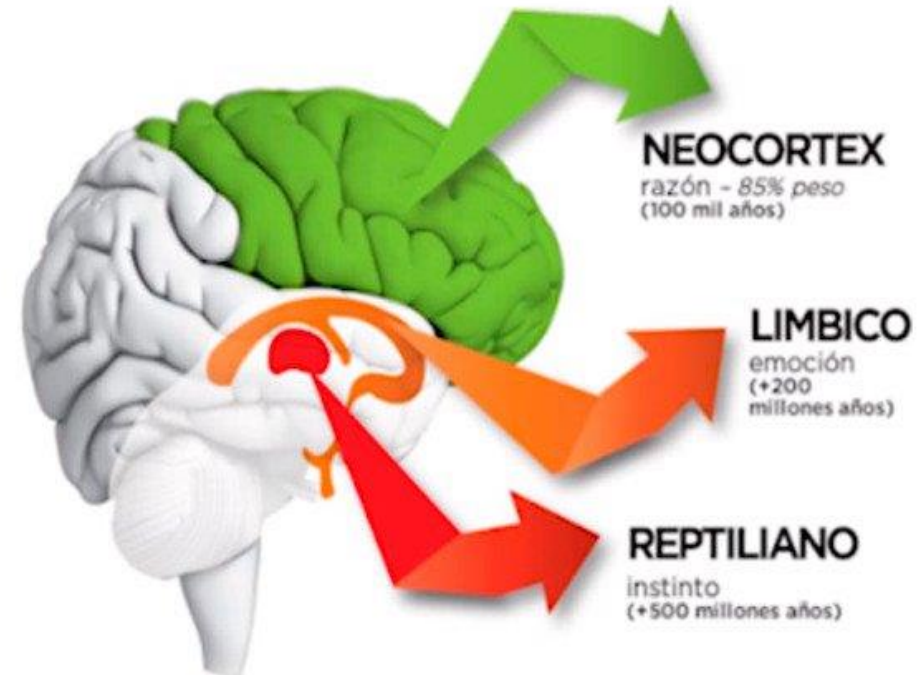
- El lenguaje **No Verbal** juega un rol importante en las entrevistas de trabajo, las estadísticas indican que el **60% de las personas que utilizan bien el Lenguaje No Verbal** logran una SINERGIA importante y exitosa en sus entrevistas.

¿CÓMO FUNCIONA LAS EMOCIONES EN LA COMUNICACIÓN NO VERBAL?



AMÍGDALA
amígdala

Estado de supervivencia
DOLOR /125 msg.



NEOCORTEX
razón - 85% peso
(100 mil años)

LIMBICO
emoción
(+200 millones años)

REPTILIANO
instinto
(+500 millones años)

amenazas mentales

miedo

Secuestro de la amígdala (Goleman)



**Estados de
resolución**

**Creencia
limitantes**

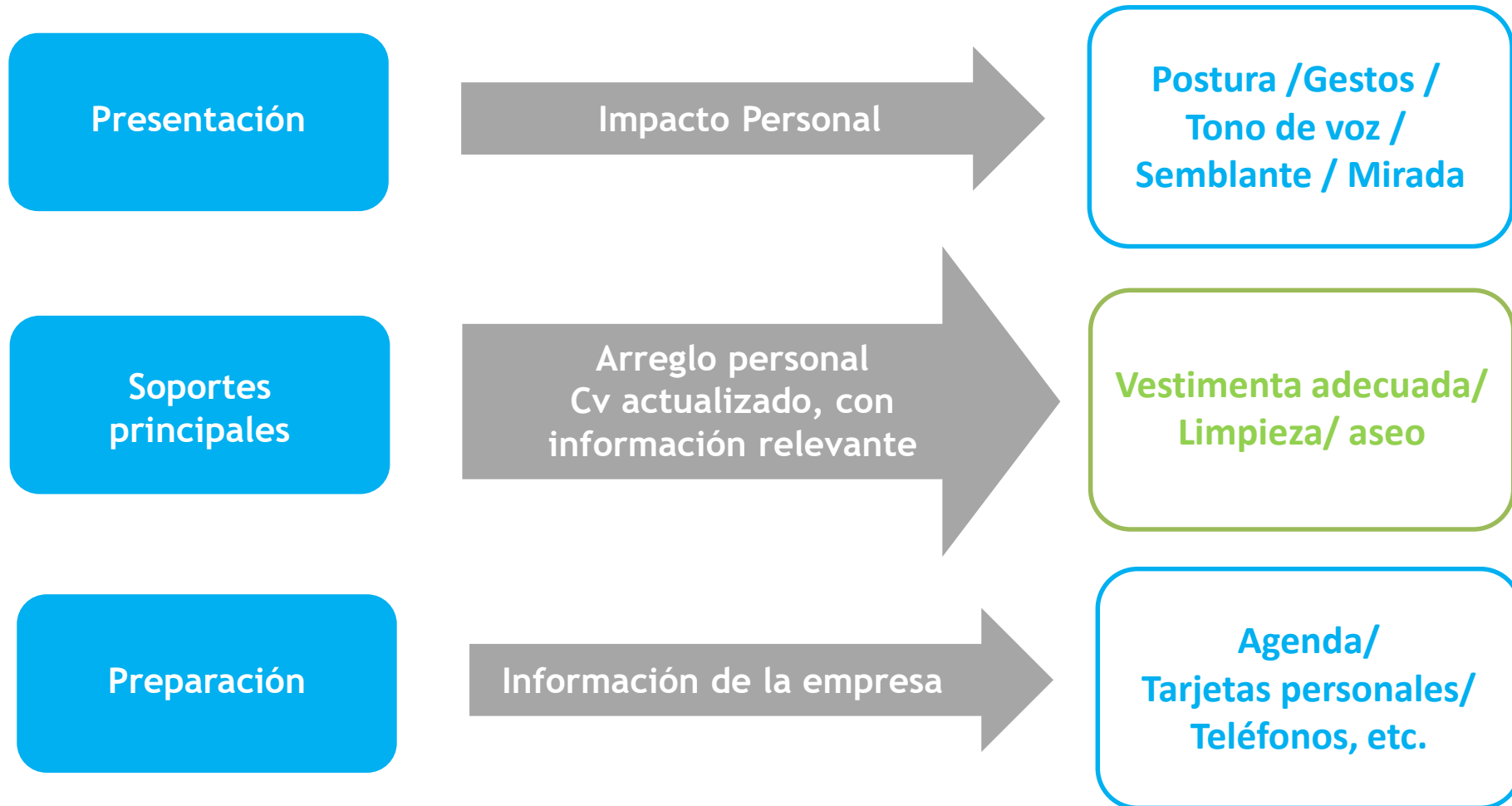
parálisis

LOS MIEDOS Y BLOQUEO MENTAL EN UNA ENTREVISTA

- Para [Paul MacLean](#), el concepto de complejo reptiliano servía para definir las reacciones humanas más básicas ante la adversidad, como el miedo, el enfado, la vergüenza etc. Que son reacciones reptilianas ocasionadas por lo que Goleman llamó el **secuestro de la amígdala**, o el bloqueo mental propias de los seres humanos, allí el sistema límbico y Neocórtex se bloquean automáticamente, generando respuestas inesperadas por el ser humano

LA ESTRATEGIA DE UN BUEN MARKETING PERSONAL

La primera impresión es la que vale... **no existe una segunda**



LA ESTRATEGIA DE UNA BUENA IDENTIDAD PERSONAL

Como percibe nuestro interlocutor **nuestro interior**



Control de sí mismo



Tranquilidad / Sobriedad



Actitud positiva (tus mensajes expresan tus valores de manera inconsciente)



Presto / Ágil / Atento



Actitud responsable / Asumir retos



APTITUS



Look Informal



Look Formal

¿CUÁL ES EL LOOK RECOMENDADO EN UNA ENTREVISTA DE TRABAJO?



Look Informal



Look Formal

- Un consejo sobre cómo vestir en una entrevista de trabajo para los **hombres** es que **utilicen camisa** en lugar de polo
- Para las **mujeres** la variedad es mayor, aunque hay que evitar minifaldas, ropa muy ajustada y se recomienda **utilizar manga larga o francesa** en lugar de tirantes.



6 CONSEJOS CLAVES EN TU VESTIMENTA

1. **Investiga la cultura de la empresa y su código de vestuario:** si tienes la suerte de conocer a alguien que trabaje ahí, pregúntale directamente cómo suelen vestir en la empresa.
2. **Utiliza ropa con la que te sientas cómod@,** no se trata de ir disfrazado de algo que no eres, pero sí de transmitir profesionalidad.
3. **Los colores de las prendas deben ser neutros,** nunca muy llamativos. Para los hombres, los colores más adecuados para la camisa son el blanco o el azul, y si lleva traje, el negro o el gris.
4. **En cuanto a los zapatos,** antes de entrar a la entrevista de trabajo comprueba que estén completamente limpios. Es preferible utilizar **zapato cerrado** que sandalias. Además, si llevas falda o vestido, aunque sea verano **debes llevar medias.**
5. **Evita llevar demasiadas joyas,** unos pendientes y dos anillos como mucho. Si eres hombre y llevas un piercing es preferible quitártelo durante la entrevista de trabajo.
6. **Las mujeres no deben exagerar con el maquillaje y el perfume.** También es preferible no llevar las uñas pintadas con colores muy llamativos.



APTiTUS

¿QUÉ BUSCA EL ENTREVISTADOR?

- **Personalidad:** Perfil Psicológico del candidato
- Predecir **conductas y desempeños** futuros del postulante
- **Capacidad:** Que es lo que puede hacer
- Lograr que los Postulantes hablen de “**Temas difíciles o controversiales**”
- Si el postulante podrá **repetir logros pasados**
- **Conocer fortalezas y debilidades**



APTITUS

TÉCNICAS DE ENTREVISTA

- Pruebas psicológicas (Perfil Personal)
- Prueba Psico-técnica (Habilidades/ Destrezas)
- Pruebas de Conocimiento (conocimiento/ Información)
- Pruebas Técnicas (Dominio de Software , Hardware etc.)



