

Mapa de Estrategia Personal

Propósito		
Propósito		
<p>Definir las razones que te impulsan, establecer la misión, la visión y los objetivos que te van a permitir diseñar tu plan Sin una imagen bien definida de aquello que pretendes alcanzar, es imposible trazar una ruta. Cuanto descubres lo que buscas, sólo tienes que "unir los puntos".</p> <p>¿Qué vas a cambiar/mejorar en tu proyecto personal o profesional? ¿Cuáles son tus razones para ponerte en marcha? ¿Cómo describes tu futuro ideal (Donde, qué, quién)? ¿A qué te vas a dedicar para alcanzar tu visión? ¿Cuál es tu objetivo personal o profesional?</p>		
<p>Completa, de forma clara y específica la frase "Voy a diseñar una Estrategia Personal para..."</p> <p>Elige 2-3 aspectos a mejorar personal o profesionalmente</p>		
Palancas		
Personalidad	Propiedades	Producto
<p>Establecer tu identidad, carácter, temperamento, valores y creencias que te definen es fundamental para el éxito de tu Programa</p> <p>Un Programa Profesional o Personal no puede construirse sobre unos cimientos personales débiles. Si no tienes las ideas claras sobre tu papel en el mundo y no asumes tu responsabilidad, todo se cae</p> <p>¿Qué palabras/adjetivos te definen? ¿Qué papel vas a desempeñar en tu proyecto? ¿Cuáles son tus principios, prioridades, intereses y "líneas rojas"? ¿Qué creencias, miedos, complejos o prejuicios erróneos frenan tu proyecto? ¿Tienes la actitud apropiada? ¿Quién toma las decisiones en tu proyecto?</p>	<p>Hacer un inventario de competencias, conocimientos, experiencias, habilidades y todas aquellas cualidades que te hacen valioso</p> <p>Las personas somos polidécimas y tenemos cualidades que nos definen y debemos desarrollarlas. Todos tenemos algo que ofrecer, sólo tienes que descubrir los elementos con los que cuentas y combinarlos adecuadamente</p> <p>¿Qué características o cualidades te hacen valioso? ¿Qué te gusta (mucho) hacer? ¿Qué conocimientos tienes? ¿Qué experiencia tienes? ¿Qué habilidades tienes? ¿En qué destacas? ¿Cómo puedes combinar y utilizar tus cualidades?</p>	<p>Establecer aquello que te hace valioso para otros. Identificar y concretar los beneficios que se obtienen de lo que haces</p> <p>No es un título o un cargo sino el resultado positivo que se consigue al hacer cosas contigo. Es tu "core business" Personal o Profesional. Sin algo que ofrecer, es imposible obtener ningún tipo de compensación emocional o material. Es equivalente a tu "oferta"</p> <p>¿A qué te dedicas? ¿Con qué creas valor? ¿Qué actividades realizas con la materia con que trabajas? ¿En qué formato vendes tu trabajo? ¿Qué necesidades satisfaces? ¿Qué beneficios proporciona lo que haces?</p>
Público	Prestigio	Promoción
<p>Identificar a tus clientes, audiencia, competidores, seguidores, prescriptores, aliados,... Tener en cuenta a cualquiera que pueda influir en tu plan y el modo en que tú influyes en ellos</p> <p>No vives aislado sino dentro de un ecosistema que interacciona. Para diseñar un Programa Personal o Profesional debes tener en cuenta a quienes te rodean. Es equivalente a tu "mercado" o "audiencia"</p> <p>¿Quiénes interaccionan con tu proyecto? ¿En quién quieres influir? ¿Quiénes ofrecen lo mismo que tú? ¿Quién puede proporcionarte lo que necesitas? ¿Con quién puedes colaborar? ¿Quiénes quieres que te sigan? ¿Quién puede echarle una mano?</p>	<p>Establecer tus atributos, los adjetivos con los que quieres ser conocido y recordado. Conocer el impacto que generas y diseñar el modo de ajustar la forma en que te ves y la que tienen de ti quienes te conocen. Descubrir lo que te hace especial, diferente, sobresaliente. Desarrollar los aspectos que te convierten en alguien deseable. Generar credibilidad y transmitir emoción. Establecer un vínculo que te una con los demás. Crear tu mensaje de presentación.</p> <p>Ocupar el espacio mental de aquellos que te importan es fundamental para progresar. Sin un análisis valiente de lo que los demás perciben de ti, es imposible mejorar. No basta con tener una profesión o un título, debes aumentar las opciones de ser elegido frente a otros como tu destacando tu elementos diferenciales y generando confianza y conexión emocional.</p> <p>¿Con qué atributos quieres posicionarte? ¿Con qué adjetivos te describen? ¿Qué te hace diferente o sobresaliente? ¿En qué eres experto/a? ¿Cómo te presentas? ¿Qué te hace fiable? ¿Cómo generas sintonía?</p>	<p>Seleccionar las opciones y canales más apropiados para divulgar tu oferta y llegar a tu "mercado".</p> <p>De nada sirve tener objetivos claros y una propuesta relevante y atractiva si permanece oculta. Es necesario escoger los medios más apropiados para mostrarla.</p> <p>¿Cómo muestras lo que vales? ¿Que situaciones 1-1 utilizas? ¿Que situaciones de "medio alcance" utilizas? ¿Qué herramientas de Internet usas? ¿Cómo te relacionas con los medios de comunicación? ¿Qué libros has escrito y publicado?</p>
Propagación	Presencia	Producción
<p>Desarrollar tus habilidades de comunicación. Gestionar eficazmente la forma de transmitir tus ideas, ofertas y contenidos.</p> <p>De nada sirve tener a tu disposición todos los canales de Marketing Personal si a la hora de explicar lo que te hace valioso ofreces una sensación mediocre o te quedas a medias.</p> <p>¿Cómo es tu comunicación Verbal y No Verbal? ¿Cómo escribes? ¿Cómo cuentas tus historias? ¿Qué contenidos generas?</p>	<p>Elegir tus elementos externos, tu "envase". Establecer tu imagen personal, crear tus tarjetas de visita, CV o manejar la etiqueta personal o profesional.</p> <p>Para dejar la huella que deseas, debes utilizar elementos y accesorios que generan un impacto memorable. Aunque la imagen o el aspecto no es lo primero ni lo más importante de tu estrategia, en el mundo en que vivimos puede suponer la diferencia entre ser elegido o descartado.</p> <p>¿Tienes la imagen adecuada? ¿Qué imagen o metáfora puede representarte? ¿Qué pondrías en tu tarjeta? ¿Qué documentos utilizas para presentarte?</p>	<p>Ejecutar tu plan de acción. Resolver los problemas y situaciones que surgen a medida que avanzas en la ejecución de tu Programa.</p> <p>Igual que ocurre en una empresa, hay aspectos que debes gestionar como los riesgos, negociación, cambio, crisis, innovación, etc.</p> <p>¿En qué vas a innovar? ¿Cómo gestionas las crisis? ¿Cómo gestionas la productividad?</p>

Ejercicios de Estrategia Personal

Motivación	¿Qué te hace ponerte en marcha?	Identifica 1-2 razones que te empujan a sacar adelante tu proyecto profesional
Visión	¿Cómo describes tu futuro profesional ideal?	Expresa brevemente como sería tu situación profesional si todo sale como quieres
Misión	¿A qué te vas a dedicar para conseguir tu visión?	Expresa concreta y brevemente a qué te vas a dedicar profesionalmente
Objetivos	¿Cuál es tu objetivo profesional y cuando deseas conseguirlo?	Completa, de forma clara y específica la frase "Voy a diseñar una Estrategia Personal para..."
Metas	¿Qué vas a cambiar/mejorar en tu proyecto personal o profesional?	Elige 2-3 aspectos a mejorar personal o profesionalmente
Personalidad	¿Qué palabras te definen?	Escoge las 2-3 palabras que crees que te definen mejor profesionalmente
Valores	¿Qué es importante para ti?	Elige los 2-3 aspectos prioritarios en tu proyecto personal/profesional
Creencias	¿Qué creencias frenan tu proyecto?	Identifica 2-3 razones que te frenan para sacar adelante tu proyecto profesional
Cualidades	¿Cuáles son tus mejores cualidades y cómo puedes combinarlas?	Identifica tus 4-5 cualidades profesionales destacables y crea algo con ellas
Producto	¿A qué te dedicas?	Dime cual es tu profesión
Beneficio	¿Qué efecto produces?	Dime por qué es relevante lo que haces
Valor	¿Qué consecuencias positivas generas?	Qué resultados se obtienen de trabajar contigo
Mercado	¿Quiénes interaccionan con tu proyecto?	Piensa en las 5-6 personas u organizaciones que más afectan a tu proyecto profesional
Posicionamiento	¿Cómo quieres que te definan?	Elige los 2-3 adjetivos con los que quieres que te asocien
MarcaPersonal	¿Cómo quieres que piensen en ti profesionalmente?	Completa la frase "En X años seré un/a referente en ..."
Diferenciación	¿Cuál es la diferencia entre lo que ofreces y lo que ofrecen otros?	Descubre lo que te hace que tu oferta profesional sobresalga sobre otras similares
Especialización	¿En qué eres especialista?	Escoge el área profesional en el que vas a especializarte
Reputación	¿Con qué palabras te describen quienes te conocen?	Pide a tus colegas que te definan con 1-3 palabras
Autopresentación	¿Cómo te presentas?	Preséntate profesionalmente en 140 caracteres
Confianza	¿Cómo generas confianza?	Piensa en todas las formas posibles de ganarte la credibilidad como profesional
Sintonía	¿Cómo generas sintonía?	Piensa en 2-3 formas de conectar emocionalmente con quienes te relacionas
MarketingPersonal	¿Cómo muestras lo que vales?	Escoge los canales de comunicación más adecuados para mostrar tu trabajo
Networking	¿Cómo desarrollas tu red de contactos?	Identifica 2-3 formas de establecer contacto directo con quienes quieres conocer
Conferencias	¿Sobre qué tema puedes dar una conferencia?	Elige 2-3 títulos que pondrías a tus ponencias si tuvieses que hablar en público
Internet	¿Qué dice La Red sobre ti?	Descubre lo que aparece en Internet sobre ti y sobre tu trabajo
Blog	¿De qué trata tu blog?	Elige el tema del que vas a hablar en tu blog
Redes Sociales	¿Qué Redes Sociales eliges?	Escoge las redes sociales que consideras más adecuadas para dar a conocer lo que haces
Prensa	¿Cómo te presentas a los medios de comunicación?	Piensa de que modo podrías llamar la atención de un periodista sobre tu trabajo
Imagen	¿Qué imagen o metáfora puede representar lo que haces?	Encuentra una metáfora que describa lo que haces
Tarjetas	¿Qué información aparece en tu tarjeta de visita?	Piensa en los datos que consideras que debe mostrar tu tarjeta de visita
Estructura	¿Qué recursos necesitas?	Haz una lista de recursos que vas a necesitar para tu proyecto profesional
I+D	¿Qué novedades vas a incluir en tu oferta profesional?	Escoge 2-3 aspectos profesionales que vas a mejorar en los próximos 12 meses