

Seminario

REINCORPORACIÓN AL MERCADO LABORAL

Prepárate para decidir tu nuevo rumbo profesional.

Madrid, 15 y 16 de Abril de 2009

Excellence Research Institute

EXCELLENCE RESEARCH INSTITUTE

Es una consultora enfocada al desarrollo y cambio de actitudes, a conseguir aunar esfuerzos para conciliar los intereses de las personas y de las organizaciones, y trabajar para que el profesional del siglo XXI sea próspero y trabaje con ilusión liberando su talento. Utilizan metodologías como la PNL, la inteligencia emocional, el coaching ejecutivo y de equipo, etc.

Basan su trabajo en aprender “haciendo”, y en que las personas asuman las riendas de su propio desarrollo, dándose cuenta, y creyendo siempre no en lo que han hecho, sino en lo que podrían llegar a hacer.

Ofrecen entrenamiento en ámbitos como el desarrollo profesional, el liderazgo coach y el auto liderazgo, inteligencia emocional, la creatividad, la motivación, la comunicación personal y la proactiva. Y su dirección web es www.excellenceresearch.com

DESCRIPCION DEL SEMINARIO

El enfoque adecuado de tu carrera profesional es fundamental para una abrir un abanico de posibilidades y convertir las situaciones difíciles en una oportunidad de mejora. Identificar y gestionar tus recursos y capacidades. te va a permitir controlar tu carrera y tu vida, en lugar de dejar que otros lo hagan. Se trata de cómo generar más opciones y tomar las decisiones que más se alineen con quien eres y con lo que quieres.

Ahora eres una empresa unipersonal y vamos a conseguir descubrir, potenciar y hacer visibles tus habilidades. Del mismo modo que se utiliza el concepto de Marca o de Posicionamiento para empresas y productos, también puedes aplicarlo a tu trabajo, o a tu oferta como profesional.

Empleando todo tu potencial, el desarrollo de tu marca y el marketing adecuado, vas a poder ocupar un lugar preferente en la mente de las personas a las que quieres llegar.

Es un seminario práctico. Pensado para proporcionarte las herramientas clave para que pases a la acción y poder posicionarte de forma ventajosa en el entorno profesional que elijas

OBJETIVOS DEL SEMINARIO

El objetivo del seminario es generar nuevas opciones de actuación, ampliar el marco, y aumentar positivamente la auto percepción de nuestro valor. No somos empleados, somos profesionales con valor añadido que negocian desde una posición “ganar ganar”.

- ¿Qué te hace único? Vamos a descubrirlo y potenciarlo. Vamos a conseguir que el mercado reconozca tu valía. ¿Qué puedes aportar? ¿Cómo quieres aportarlo? Tú eliges.
- ¿Cuáles son tus opciones? Existen un sin fin de opciones, vamos a descubrirlas juntos. Y además las puedes aumentar.
- Tienes tu marca personal. Vas a aprender a posicionarte en el mercado como un profesional valioso y diferenciado del resto.
- ¡Acción! Encuentra o crea un trabajo que te entusiasme con la remuneración que te mereces. Haz una elección acorde con quién eres. Elimina barreras, y libera tu talento.

BENEFICIOS

Este seminario está pensado para que aprendas a convertir las amenazas en oportunidades. Ahora tienes la oportunidad de poner en marcha tu talento, tu experiencia, lo que te ilusiona y lo que te entusiasma. ¿No crees que es necesario prepararse para algo tan vital y que marcará tus próximos años?

¡Juega con ventaja en esta nueva partida que ahora comienzas!

Algunos de los beneficios del seminario:

- Romper límites y bloqueos (que sé hacer, que soy). Vamos a detectar creencias, factores internos y externos que han supuesto o pueden suponer un obstáculo para tu mejor desempeño
- Qué está a mi alcance hacer (mi producto y como presentarlo). Vamos a generar una oferta profesional diferenciada y valiosa mediante la combinación de tus conocimientos, experiencia, talento y habilidades.
- Tienes a tu alcance con este seminario muchas más posibilidades de elegir opciones. Además, las herramientas y estrategias que se imparten, facilitan acceder a estas opciones que realmente te motivan con mucho mayor porcentaje de éxito
- Diferenciación en un mercado saturado, lleno de profesionales con un perfil similar. Posicionamiento y reconocimiento como profesional de referencia. Aumentar tu empleabilidad, y tus opciones para conseguir tus metas profesionales.
- Cuentas con formadores expertos en cada área del posicionamiento profesional y la marca personal. Puedes aprovechar su experiencia y conocimientos para detectar los errores más comunes y las maneras de solventarlos.

METODOLOGÍA

El seminario está diseñado desde un enfoque innovador. De una forma práctica, vas a encontrarán la manera de sobresalir por encima de otros perfiles que puedan competir contigo.

Se centra, de manera especial, en potenciar los aspectos más prácticos, propiciando el análisis participativo de las distintas variables que constituyen las bases para el desarrollo y planificación de un posicionamiento profesional de éxito.

Si quieres orientar tu carrera profesional adecuadamente, vamos a trabajar en profundidad las barreras que tú mismo puedes ponerte, y todos los obstáculos a nivel interno que pueden surgir. Vamos a trabajar para desarrollar tu marca personal, y vamos a conseguir que la puedas diferenciar y comunicar según tus intereses. Aquí están las principales claves de realizar cambios con éxito

El seminario utiliza desde su comienzo casos reales, simulaciones, juegos de rol, trabajando a nivel individual, y de grupo. Tú vas a llevar las riendas de tu propio aprendizaje

A QUIEN VA DIRIGIDO

El seminario va dirigido a profesionales con remuneraciones superiores a los 30.000 € anuales, que recientemente hayan perdido su empleo, o que se encuentren en riesgo de perderlo.

PROGRAMA

Tu situación y tus oportunidades

Vamos a analizar qué está ocurriendo. No caer en el victimismo, sino detectar donde surge la oportunidad para nosotros. ¿Utilizas las nuevas tecnologías para adquirir ventaja?

- ¿Qué está pasando?
- ¿Qué vías tenemos para entrar en acción con posibilidades de éxito?

Trabajar con tu talento y potencial

Para que esta nueva etapa de tu vida a nivel profesional se convierta en algo enriquecedor y que vivas con plenitud, es necesario detectar quien eres y qué quieres realmente, de verdad, para tomar las decisiones adecuadas.

Por eso, entraremos en las cosas importantes para ti. Tus valores, lo que realmente es significativo y merece la pena para ti a nivel interno, y tus posibles auto sabotadores.

- ¿Quién soy, que quiero, cuál es mi objetivo final?
- ¿Cuáles son mis puntos fuertes, donde soy especial?
- ¿Qué obstáculos se me presentan, qué estrategias voy a usar para superarlos?

¿Cuál es mi producto?

También llamado la oferta profesional, determina qué es lo que ofreces y puede satisfacer las necesidades de personas o empresas. Para ello, es fundamental saber diseñarlo, y marcar claramente su diferencia.

La mejor estrategia que podemos seguir es tener claro desde un principio de qué recursos disponemos, cual es nuestra meta, y las piedras en el camino que podemos encontrar

- ¿Desde donde estoy partiendo? ¿Cuál es mi oferta profesional?
- ¿Qué necesito para crear oportunidades?
- ¿Tengo los recursos necesarios, sé dónde buscarlos?

Tú marca personal

Lanzar una oferta al mercado algo al mercado, no es suficiente. Además debes generar confianza a quien ofrezcas tu trabajo. Cuanto más conocidos seas, más fácil será conseguir lo que pretendes. Tienes que ser reconocido en tu ámbito profesional

El posicionamiento, es cómo te ven los demás como profesional. Debes aprender a establecer tu posicionamiento, a gestionar expectativas y percepciones propias y del mercado. Se trata de que tú elijas cual quieres que sea. La forma en que lo consiguen los responsables de marketing es aplicable a nuestro trabajo y tiene un nombre, MARCA. En esta etapa aprenderás a diseñar tu Manifiesto de Marca para que te perciban como deseas.

- ¿Qué es lo que te hace diferente y valioso?
- ¿Eres un profesional en el que confiar? ¿Cómo lo puedes demostrar?
- ¿Cuáles son tus estándares como profesional? ¿Y tú estilo?

El exterior. Marketing personal

Ya tienes tu marca personal, Ahora sal al exterior. En este punto aprenderemos a utilizar las herramientas que tenemos a nuestra disposición para incrementar nuestra visibilidad y notoriedad.

- Aprenderás a identificar y escoger tu mercado, tu segmento o nicho: aquellos que necesitan lo que ofreces, tus clientes, aliados y competidores.
- Conectarás sus necesidades con tu oferta como profesional. De esta forma aprenderás como crear tú propio puesto de trabajo en lugar de competir por una posible vacante y depender de las decisiones de terceros.
- El CV ha muerto, pero pocas personas lo saben. Conocerás y escogerás los canales más eficaces para llegar a tu mercado.
 - ¿Cuál es mi mercado?
 - ¿De herramientas de Marketing dispongo para comunicar mi diferencia?
 - ¿Cómo comunico mi Marca Personal?

Para conseguirlo

Aunque trabajemos con conceptos intangibles y con personas, es posible elaborar una estrategia que aumente nuestras probabilidades de éxito. En esta fase aprenderemos a gestionar nuestra carrera profesional como un proyecto profesional.

- YO, S.L. ¿Qué hay que hacer y cómo gestionarme con éxito?
- Plan de marketing y marca personal. ¿Qué pasos voy a dar?
- Control y Cuadro de Mando Personal ¿Cómo se sí estoy haciendo lo correcto?
- Plan de acción personal

PONENTES Y PROFESORES

Andrés Pérez Ortega

Químico por la Universidad Autónoma de Madrid.
Master en Administración y dirección de empresas por ICADE
Autor del libro "Marca Personal".

Experto en desarrollo de marcas. Consultor de Branding Personal, pionero y experto de referencia en España, con su web www.marcapropia.net. Dispone de una amplia base de clientes. Ha desarrollado un innovador programa de marca personal: proporcionando herramientas para el desarrollo de la misma.

José Pedro García Miguel

Máster en Inteligencia emocional por la Universidad Camilo José Cela
Trainer en PNL por el IPH
Co-active coach por CTI
Pertenece al top Ten Coaching Spain

Un pionero del coaching en España, especializado en el ámbito de emprendedores y directivos, además de empresario, formador, conferenciante y escritor. Se ha especializado en el auto liderazgo, la liberación del potencial y en el campo del desarrollo humano. Autor del libro "PNL para líderes" y del audio libro "vivir del coaching", colabora con la revista emprendedores y con la cadena ser habitualmente. Es profesor en ICADE, EOI, y en diversos másters en coaching. Actualmente dirige el "Excellence research Institute", www.coachingparati.com y la "Escuela de Liderazgo Personal".

Alejandro Domínguez Doncel

Ingeniero en Informática por el ICAI.
Master en Dirección de Marketing. ESIC.

A largo de su carrera profesional a ocupado puestos de diferente responsabilidad en empresas multinacionales de diversos sectores, como comunicación, distribución, tecnología e inmobiliario.

Durante los últimos cinco años se ha dedicado a desarrollar áreas de marketing y ventas para compañías de diversos sectores. Experto en estrategias de posicionamiento, diferenciación y eficiencia, imparte clases en el Instituto de Empresa, ESIC e ICADE, sobre cómo gestionar áreas de marketing y ventas. Actualmente dirige aleamarketing, consultora de marketing

INFORMACIÓN SOBRE EL CURSO

Madrid, miércoles 15 de Abril (10:00-19:30) y **jueves** 16 Abril 10:00-14:00

Duración: 1 día y medio: 12 Horas.

Lugar: Hotel TRYP CENTRO NORTE.

Precio: 650 € + IVA.. (10% DESCUENTO por inscripción antes del 20 de marzo)

www.programamejora.com