Branding Personal, como definirse , distinguir habiliades y como comunicanar.

Branding Personal, Brand = Marca, marca personal en nuestra propia vida en nuestro ámbito profesional. El brandig personal es no vender.

Mi nombre es mi marca en el aspecto profesional y mi apariencia es mi logotipo, el branding personal es no vender. Si notengo algo diferenciador para comunicar que soy distinto soy uno más.

Diferenciarse es muy importante. Don Peters, que te hace único y diferente y que nadie más pueda ofrecer?

Psicología de ventas de bryan tracy.

Los servicios no se diferencian por precio y por el detalle, sino por la ventaja única que tiene.

Definir mis conocimientos, que no son sobre mi carrera.

Cuales son mi jobis, en quie invierto mi tiempo, que disfruta uno las cualidades puede ser paciencia, identificar talentos, como leer, cantar, dibujar, hablar idiomas. Leer es traducir en algo práctico.

**Que percepción tienen los demás de mi**. Identificar si la gente sabe si tienes ese talento. Hay que trabajar el talento. Me pueden percibir timido, sociable, alegre, práctico, responsable.

A donde quiero llegar. Meta a un año, a 5 años o 10 años.

Para llegar a ese lugar, cuando me hace falta para llegar.

Si no existe una propuesta de valor, no se puede llegar.

**Que debo mejorar de mi,** mas seguro , saber dar una conferencia, ir a cursos o rodearme de gente experimentada.

Hacer un análisis de mis fortalezas y mis debilidades.

Que tanto me conozco a mi mismo.

A veces parece que no tenemos talento y nos comparamos.

Quitarse el miedo de decir en que somos buenos. Hay que creeer que somos buenos. Y no decir que soy bueno y a la mera hora de hacerlo damos la apariencia de que no lo sabenos.

1.- Investigar y analizar lo que existe. Investigar un producto profesional

2.- Que existe hoy de acuerdo a la mi idea.

Hay que especializarse y evitar de abarcar más áreas.

3.- Identificar a público objetivo.

Como hacerse visible

Qué y como

|  |  |
| --- | --- |
| QueEstrategiaDefinir tu posicionamiento, lo que los demás dicen que eres.pensar y definir mi marca personal asociar tres adjetivos Sé diferenteCrear valorDifunde en InternetHaz Networking en persona y on line | Ser audazElige canales adecuadosNo temer compartir da algo gratis y pide datos a cambioSe constante y mide resultados. |

Crear valor

Iman de oportunidades no en vendedores de productos. Que puedes hacer por esas personas,

Y google como lo haría libro

El arma más poderosa es la presentación verbales, como autopresentarse, 1 saludar, 2 mi nombre, 3 cargo o puesto, 4 objetivo / beneficio

Presentaciones efectivas crean impacto

El speech ventas debe tener las siguientes características, Recuerden tu nombre, que pudes hacer por ellos, sepan como lo haces.

Presentación por números,

Circulo de oro de Simon Sinek como los lideres inspiran la acción

Porque

Como

Que

Se empieza por el por que lo hago

Como lo hago

Que hago

Presentación no más de 10 láminas, no más de 20 minutos, letra a 30 puntos.