



Taller

# Marca Personal

**UFM**  
UNIVERSIDAD  
FRANCISCO  
MARROQUÍN



# Marca Personal

Taller modular, vivencial y 100% práctico; dirigido a jóvenes universitarios y profesionales que desean darle un giro a su carrera y trayectoria laboral.





# María Virginia Ortega

Es licenciada en Psicología Industrial de la Universidad Francisco Marroquín Guatemala y cuenta con un MBA con énfasis en Mercadeo, de la Universidad Francisco Vitoria, en Madrid España.

Posee un Major en Dirección Integral de Personas de la Universidad de Stetson, en Florida, Estados Unidos.

Es Coach Certificada por la International Coaching Community (ICC), posee una doble Certificación en Individual y Team Coaching

Es Facilitadora Certificada en el uso de la Metodología Lego® Serious Play®

Cuenta con más de 15 años de experiencia profesional en múltiples empresas locales, regionales y multinacionales gestionando procesos para la captación, desarrollo y retención de talento.

Es consultora en temas de gestión humana, change management y cultura organizacional.

Su pasión es la enseñanza y el aprendizaje, trabaja como docente universitaria, impartiendo cursos de: Comportamiento Organizacional, Motivación, Entrevista y Comunicación Empresarial.

# Objetivos

Al finalizar el taller los participantes

- Contarán con un proyecto profesional alineado a su identidad y valores
- Tendrán una visión más clara de sus fortalezas y áreas de oportunidad, por medio de un análisis psicométrico
- Diseñarán un CV robusto y atractivo
- Elaborarán una estrategia de mercadeo personal y promocional utilizando herramientas de *networking*
- Mejorarán sus habilidades para realizar una entrevista exitosa, que asegure la venta y les consiga el trabajo



# Los módulos

El taller consta de 5 pasos, cada uno de los cuales será cubierto en un módulo vivencial con una duración de 3 horas, para formar un total de 15 horas de capacitación efectiva.

## Pasos

- 1) Definir el proyecto profesional
- 2) Conocer los activos profesionales
- 3) Consolidar una oferta atractiva y robusta
- 4) Promover su marca personal
- 5) Asegurar la venta

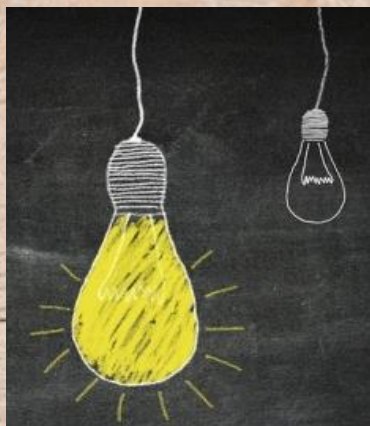
1

2

3

4

5







# Módulo 1 – Definir el proyecto profesional

Sesión interactiva, vivencial y dinámica, que a través de la metodología Juego Serio™ de Lego® y otras técnicas de *Coaching* y reflexión ayudarán al participante a:

- Construir un proyecto profesional en 3D (utilizando ladrillos Lego®)
- Identificar los momentos definitivos y críticos en su vida personal y laboral; que han generado aprendizaje, forjado el carácter y construido habilidades críticas para el recorrido laboral
- Conocer su identidad laboral
- Definir parámetros de búsqueda y objetivos (ruta) de carrera
- Determinar agentes que impactan de manera positiva y negativa el proyecto profesional y el logro de los objetivos.

## Entregables

1. Listado de parámetros de búsqueda para conseguir el trabajo ideal
2. Enunciado de Misión y Proyecto Profesional
3. Plan o ruta de carrera



# Módulo II – Conocer los activos profesionales

Sesión de *coaching grupal* orientada al autoconocimiento y descubrimiento de los activos profesionales (habilidades, conocimientos, destrezas, rasgos de personalidad).

- Responder a una batería de pruebas psicométricas que incluye pruebas de: personalidad, inteligencia emocional, competencias y habilidades para la venta (A cada participante se le aplicarán en línea 4 evaluaciones previo a su asistencia al módulo 2).
- Recibir retroalimentación y un informe psicométrico con los resultados
- Realizar un inventario de activos profesionales
- Conocer su “diferencial”
- Generar un Plan de Desarrollo para el cierre de brechas

## Entregables

1. Informe individual psicométrico con hallazgos y resultados
2. Listado de fortalezas y áreas de oportunidad o mejora
3. Plan de Desarrollo Individual con compromisos de acción





## Módulo III – Consolidar una oferta atractiva y robusta

Sesión de trabajo mediante la cual se brindará asesoría y retroalimentación para que el participante:

- Conozca los principios básicos en la elaboración de un Curriculum Vitae exitoso
- Construya una oferta atractiva basada sus logros y no en funciones
- Elabore un “*pitch*” o enunciado profesional de alto impacto
- Diseñe un *cover letter* o correo electrónico atractivo

## Entregables

1. *Cover letter* o correo electrónico para promoción y marketing personal
2. Curriculum Vitae redactado en función a logros



# Módulo IV – Promover su marca personal

Sesión vivencial a través de la cual, con el acompañamiento y orientación del facilitador-coach, el participante:

- Tomará conciencia de su mentalidad de “emprendedor”
- Generará estrategias y un plan de acción concreto para el marketing personal y la promoción efectiva de su CV
- Conocerá los principales hitos en el proceso de búsqueda de empleo
- Aprenderá a utilizar el *networking* y las redes sociales como recursos para la promoción activa de su marca
- Construirá una estrategia de promoción y generará recursos e insumos para soportar su plan de acción.

## Entregables

1. Estrategia de marketing personal
2. Listado de contactos y recursos



# Módulo V – Asegurar la venta

Sesión para la aplicación de las técnicas y principios teóricos, que le permitirán al participante:

- Conducirse de forma efectiva en un proceso de entrevista en todas sus etapas
- Conocer las preguntas “típicas” o comunes en un proceso de selección basado en logros y competencias
- Aplicar la técnica STARR para responder a preguntas durante el proceso; logrando mayor impacto y aportando evidencia sólida de sus competencias
- Conocer consejos prácticos e importantes a fin de prepararse y conducirse apropiadamente en una entrevista.
- Adquirir habilidades necesarias para "venderse" exitosamente.

## Entregables

1. Guía de entrevista y diccionario de “posibles” preguntas
2. Retroalimentación sobre habilidades y respuestas durante la práctica de entrevista

