

**CURSO: PERSONAL BRANDING & MARKETING PERSONAL**

Curso académico: 2011-2012

Primer cuatrimestre

Horas lectivas: 30

Créditos: 3/ 1,5\*

Precio: 160,00 €

**Horarios:**

- Sábados de 9 a 14h

**Días:**

- Oct: 15, 22 Nov: 5, 12, 19, 26

**Profesor/es**

- D. Luis Matosas López

**Objetivos:**

Sea cual sea la situación en la que se encuentre nuestra carrera profesional, ya estemos iniciando nuestros primeros contactos con el mercado de trabajo o afrontando un cambio en nuestra vida profesional...siempre es necesario que nuestro proyecto este guiado y planificado de principio a fin.

El Personal Branding y el Marketing Personal (surgiendo de la aplicación de las técnicas de Marketing tradicionalmente utilizadas en el mundo de la empresa, a perfiles profesionales) nos proporcionan las herramientas necesarias para afrontar nuestra carrera profesional de forma optima y con garantías de éxito.

**Contenido:****1.- Origen y concepto del Personal Branding (3H)**

- El porque del Personal Branding
- Beneficios que otorga el Personal Branding

**2.- Creación de nuestra propia marca personal (3H)**

- Profesional "Commodity" o Profesional "Diferenciado"
- La marca personal como ventaja competitiva frente a la competencia profesional
- La marca personal y el modelo AIDA (Atención, Interés, Deseo y Acción)

**3.- Comunicación de nuestra marca personal (3H)**

- La gestión de la percepción en la marca
- El packaging y la presentación de nuestra marca
- La comunicación convencional y no convencional de nuestra marca

**4.- El fenómeno Web 2.0 como aliado en la comunicación y expansión de nuestra marca (4,5H)**

- La Web 2.0 como fenómeno social
- El movimiento Blogging y las marcas personales
- Las plataformas de video y el video CV
- Otras plataformas para nuestra marca

**5.- La influencia del Networking en la marca personal dentro de la Web 2.0 (3,5H)**

- El Networking y la marca personal
- Las redes sociales
- Las redes profesionales
- Nuestra reputación en el entorno Web 2.0

**6.- Introducción y concepto de Marketing Personal (1 H)**

- Concepto de Marketing Personal
- Beneficios que otorga el Marketing Personal
- Fases de nuestro Plan de Marketing Personal estratégico o táctico
- Fases de nuestro Plan de Marketing Personal operativo

**7.- Estudio interno de nuestro perfil profesional (1,5H)**

- Conocer nuestro perfil como profesionales
- Aptitudes, capacidades, inteligencia emocional y valores
- Nuestro posicionamiento en el mercado de trabajo
- Matrices de posicionamiento y nichos de mercado

**8.- Estudio externo del entorno de trabajo (1,5H)**

- Oferta y demanda en el mercado de trabajo
- Estudio de los perfiles mas demandados
- Análisis de la competencia en el mercado laboral
- Análisis de nuestros clientes en el mercado laboral
- Segmentación de la cartera de clientes
- Formas de segmentación en el mercado

**9.- Diagnostico de la situación laboral mediante análisis DAFO (1H)**

- Componentes del análisis DAFO
- Análisis DAFO aplicado al contexto laboral
- Conclusiones de nuestro DAFO

**10.- Objetivos profesionales, target y estrategias en función del CdV (1H)**

- Definición de nuestros objetivos profesionales
- Definición de nuestro target
- Estrategias y ciclo de vida de nuestra carrera

**11.- Gestión de nuestro Plan de Marketing operativo (1H)**

- Elaboración de nuestra agenda de búsqueda de empleo
- Seguimiento y estatus de procesos

**12.- Recursos eficientes para nuestra búsqueda de empleo (1,5H)**

- Internet (Portales de empleo, Sepi, Fue...)
- Prensa y publicaciones escritas
- Programas de gestión del talento (Vodafone, Accenture, HP...)
- Cámaras de comercio e industria
- Universidades (COIE, Ferias...)
- Bolsas de empleo
- Boe y empleo publico
- Programas Internacionales
- INEM y EURES en la Unión Europea
- Contactos personales o networking

**13.- El diseño del CV y la carta de presentación como acción de Marketing Personal (1,5H)**

- CV customizado para cada vacante (Castellano e Ingles)
- La cartas de motivación y presentación
- Las cartas de recomendación como refuerzo de nuestra marca

**14.- Afrontar el proceso de selección con garantías de éxito (1,5H)**

- Ejemplos de los test psicotécnicos
- El packaging ¿Cómo vestirse?
- Las dinámicas de grupo
- La entrevista personal

**15.- Las formas de contratación mas comunes en el mercado (1,5H)**

- Becas
- Contratos en practicas
- Contratos por obra o servicio
- Contratos indefinidos
- Contratos de ETT

**Metodología:** Explicación teórico- Práctica de los contenidos.

**Tipo de evaluación:** Evaluación continua

\* 3 créditos de libre elección para titulaciones antiguas y equivalente a 1.5 créditos para convalidar la asignatura Reconocimiento Académico de los alumnos de grado

---

**Periodo de inscripción del 19 de julio al 18 de septiembre de 2011**

<http://www.cuesa.urjc.es/cursos/cursos.htm>

Contacto: 91 488 79 43 o [centro.cuesa@urjc.es](mailto:centro.cuesa@urjc.es)  
Despacho J03 Planta Jardín (Edificio departamental) Campus de Vicálvaro.