

¿QUÉ **LEGADO**
QUIERES DEJAR EN EL
MUNDO



EJERCICIO DEL MAGO



4 DESEOS...

DESEO 1 → SALUD

DESEO 2 → DINERO

DESEO 3 → AMOR

DESEO 4

**¿QUÉ PASARÍA
EN TU VIDA,
SI DESCUBRIERAS TÚ
PROPÓSITO?**

PILAR 1

IKIGAI



EN LO QUE ERES
BUENO





COMPLETA TU **INVENTARIO DE TALENTO**

LO QUE YO HAGO BIEN		
NRO	HABILIDAD	PUNTOS
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		

Ahora vas a conversar con 5 personas que no sean familiares para completar el cuadro siguiente.

LO QUE LAS PERSONAS DICEN

NRO	HABILIDAD	PERSONA 1	PERSONA 2	PERSONA 3	PERSONA 4	PERSONA 5
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						

Tus HABILIDADES más altas son:

PILAR 2

IKIGAI



RECUERDA: LO QUE AMAS, LO QUE TE MOTIVA, LO QUE TENGA FLUIDEZ

PILAR 3



LO QUE EL MUNDO
NECESITA

RECUERDA: LO PIDEN, SUFREN POR SU AUSENCIA, SIENTEN ALEGRÍA AL TENERLO

PILAR **4**

IKIGAI



POR LO QUE TE
**PUEDAN
PAGAR**

RECUERDA: ¿CUÁNTO PAGARÍAS POR EL SERVICIO O PRODUCTO QUE OFRECES?

OBSERVA EL IKIGAI

SATISFACCIÓN, PERO
CON SENTIMIENTO DE
INUTILIDAD

GOCE Y SENTIDO DE
REALIZACIÓN, PERO
SIN RIQUEZA

EN LO
QUE ERES
BUENO

LO QUE TE
GUSTA

LO QUE
NECESITA EL
MUNDO

PASIÓN

MISIÓN

PROFESIÓN

VOCACIÓN

CONFORTABLE, PERO
SENSACIÓN DE VACÍO

POR LO QUE
TE PUEDEN
PAGAR

ENTUSIASMO Y
COMPLACENCIA, PERO
SENSACIÓN DE
INCERTIDUMBRE

SIGUE A LA SIGUIENTE PÁGINA...

LLENA TU IKIGAI

SATISFACCIÓN, PERO
CON SENTIMIENTO DE
INUTILIDAD

GOCE Y SENTIDO DE
REALIZACIÓN, PERO
SIN RIQUEZA

PASIÓN

MISIÓN

PROFESIÓN

VOCACIÓN

CONFORTABLE, PERO
SENSACIÓN DE VACÍO

ENTUSIASMO Y
COMPLACENCIA, PERO
SENSACIÓN DE
INCERTIDUMBRE

LOS 3 FUNDAMENTOS



¿CUÁL ES TU PROPÓSITO EN...?



**LO
PROFESIONAL**



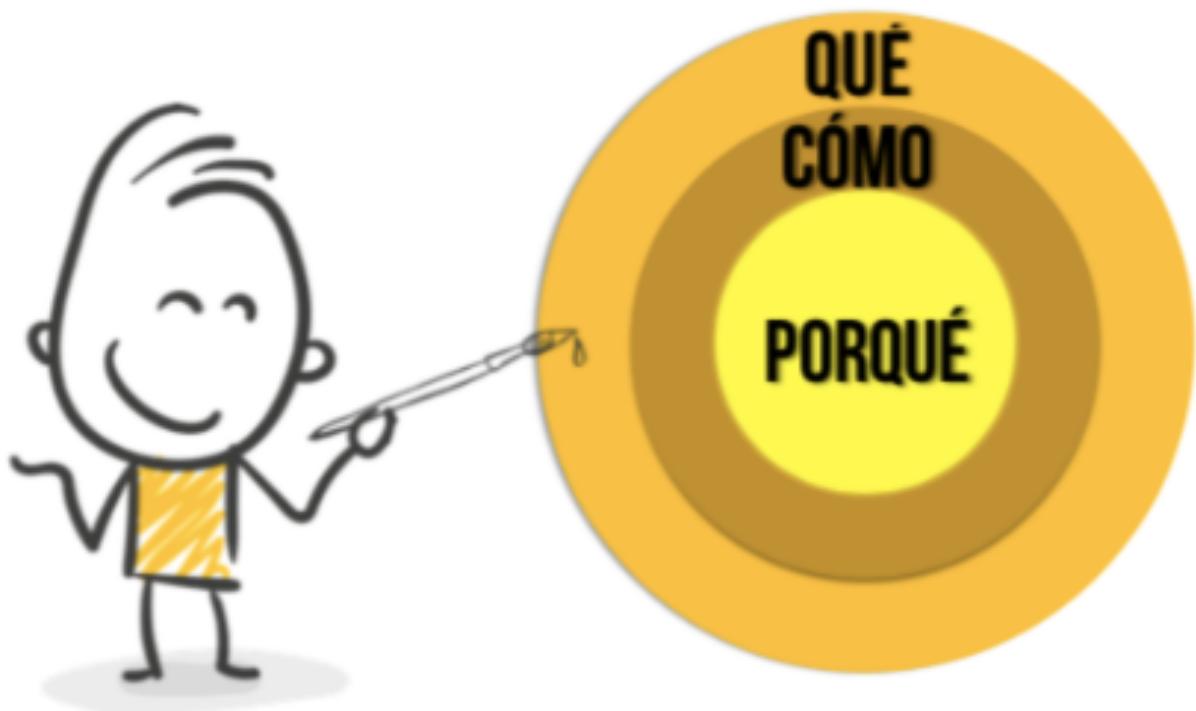
**LO
SOCIAL**



**LO
PERSONAL**

EL CÍRCULO DORADO

DE SIMÓN SINEK



ESCRIBE

CUAL ES EL “QUÉ” DE TU MARCA



ESCRIBE

CUAL ES EL “CÓMO” DE TU MARCA



ESCRIBE

CUAL ES EL “PORQUÉ” DE TU MARCA



PASOS PARA DESARROLLAR UNA **DECLARACIÓN DE** **MARCA PERSONAL**



PARTE 1 OPORTUNIDAD

¿Quién Soy?

Ej: Mi nombre es Juan Pérez

¿De dónde vengo?

Ej: Nací en Colombia, y actualmente vivo en los Estados Unidos.

¿A qué me dedico?

Ej: Realizo investigaciones de mercado en zapatillas femeninas.

¿Especializado en?

Ej: Específicamente para el mercado del running

¿Qué "dolor" atiendo?

Ej: Soluciono a mis clientes las incertidumbres de lanzamientos de productos en nuevos mercados.

¿Cómo lo hago?

Ej: Esto lo hacemos a través, de entrevistas en 20 países latino-americanos afines al running.

¿Qué resultado puedes esperar de mi?

Ej: Con esto más de 15 clientes han logrado entrar exitosamente en México, Argentina y Panamá con sus productos y con ganancias esperadas muchas más atractivas.

¿Dónde lo comprueban?

Ej: Me puedes conseguir en las redes sociales como @Runningresearch.

PARTE 2 **VENTA**

¿Análisis del cliente?

Ej: ¿Es interesante para ud?

¿Punto de contacto?

Ej: Donde podría enviarte mis puntos de contacto para enviarte un caso de éxito que te seria de mucha utilidad

¿Cómo me despido?

Ej: Un placer, etc etc etc, EDUCACION de CIERRE

DECLARACIÓN DE MARCA PERSONAL

Mi nombre es Juan Pérez. Naci en Colombia, y actualmente vivo en los Estados Unidos.. Realizo investigaciones de mercado en zapatillas femeninas.. Soluciono a mis clientes las incertidumbres de lanzamientos de productos en nuevos mercados. Específicamente para el mercado del running . Esto lo hacemos a través, de entrevistas en 20 países latinoamericanos afines al running. Con esto más de 15 clientes han logrado entrar exitosamente en México, Argentina y Panamá con sus productos y con ganancias esperadas muchas más atractivas. Me puedes conseguir en las redes sociales como @Runningresearch. ¿Es interesante para ud?. Donde podría enviarte mis puntos de contacto para enviarte un caso de éxito que te seria de mucha utilidad. Un placer, etc etc etc, EDUCACION de CIERRE