

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

A large, empty rectangular box with a thin black border, occupying the lower half of the page. It is intended for the user to write their answer to the question posed above.

# 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?**

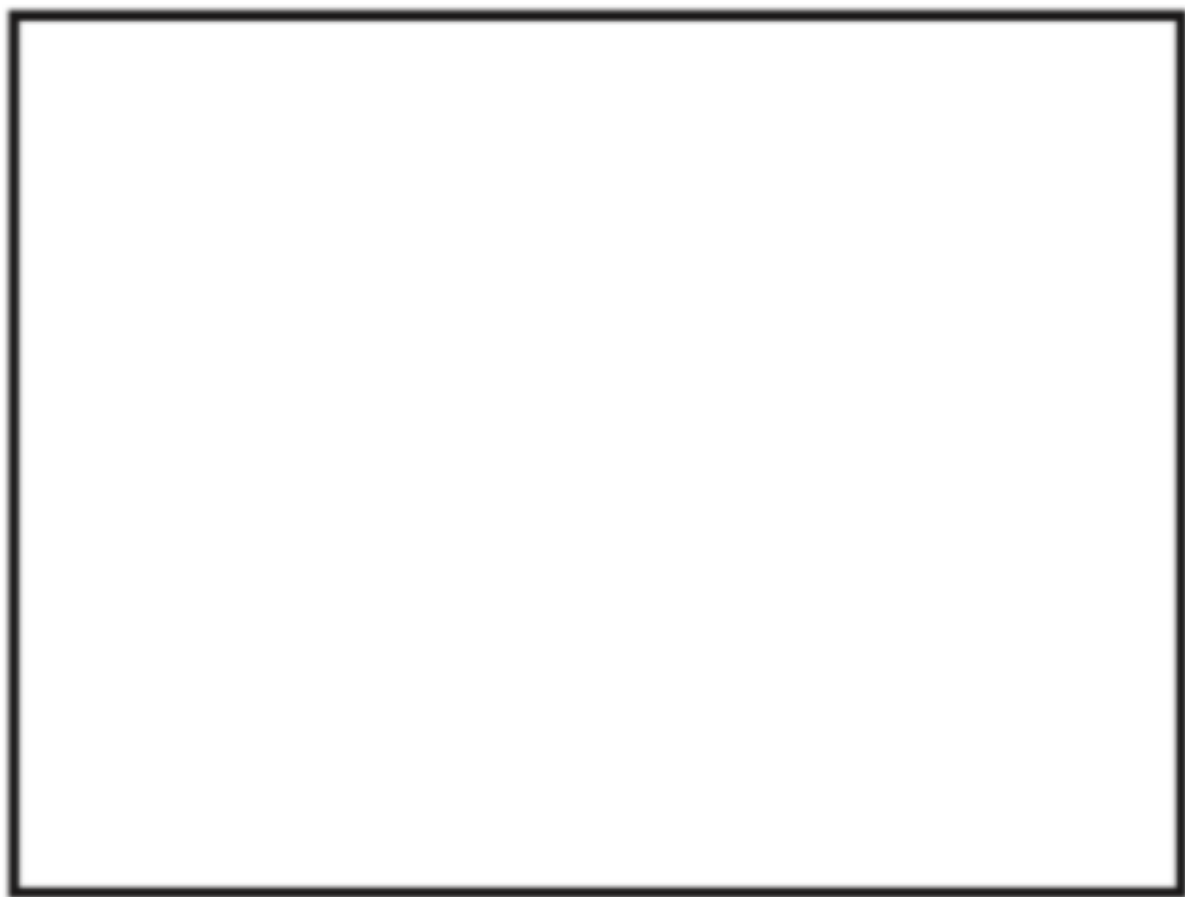


# PILAR 1

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

		PERSONA 1	PERSONA 2	PERSONA 3	PERSONA 4	PERSONA 5
NRO	HABILIDAD	PUNTOS	PUNTOS	PUNTOS	PUNTOS	PUNTOS
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**



SIGUE A LA SIGUIENTE PÁGINA...

# LLENA TU IKIGAI

SATISFACCIÓN, PERO  
CON SENTIMIENTO DE  
INUTILIDAD

GOCE Y SENTIDO DE  
REALIZACIÓN, PERO  
SIN RIQUEZA

PASIÓN

MISIÓN

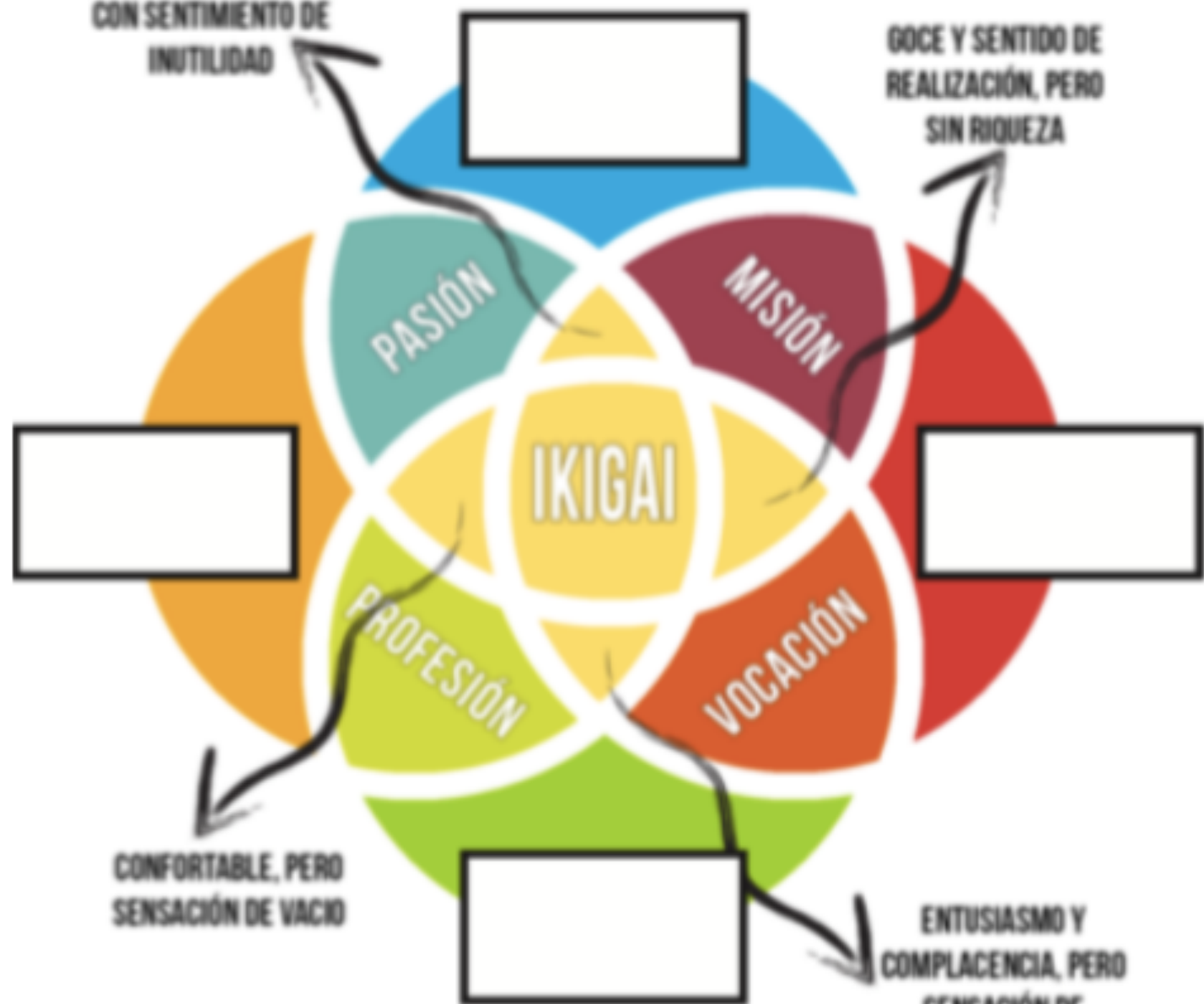
IKIGAI

VOCACIÓN

PROFESIÓN

CONFORTABLE, PERO  
SENSACIÓN DE VACÍO

ENTUSIASMO Y  
COMPLACENCIA, PERO  
SENSACIÓN DE  
INCERTIDUMBRE



# LOS 3 FUNDAMENTOS



# ¿CUÁL ES TU PROPÓSITO EN...?



**LO  
PROFESIONAL**



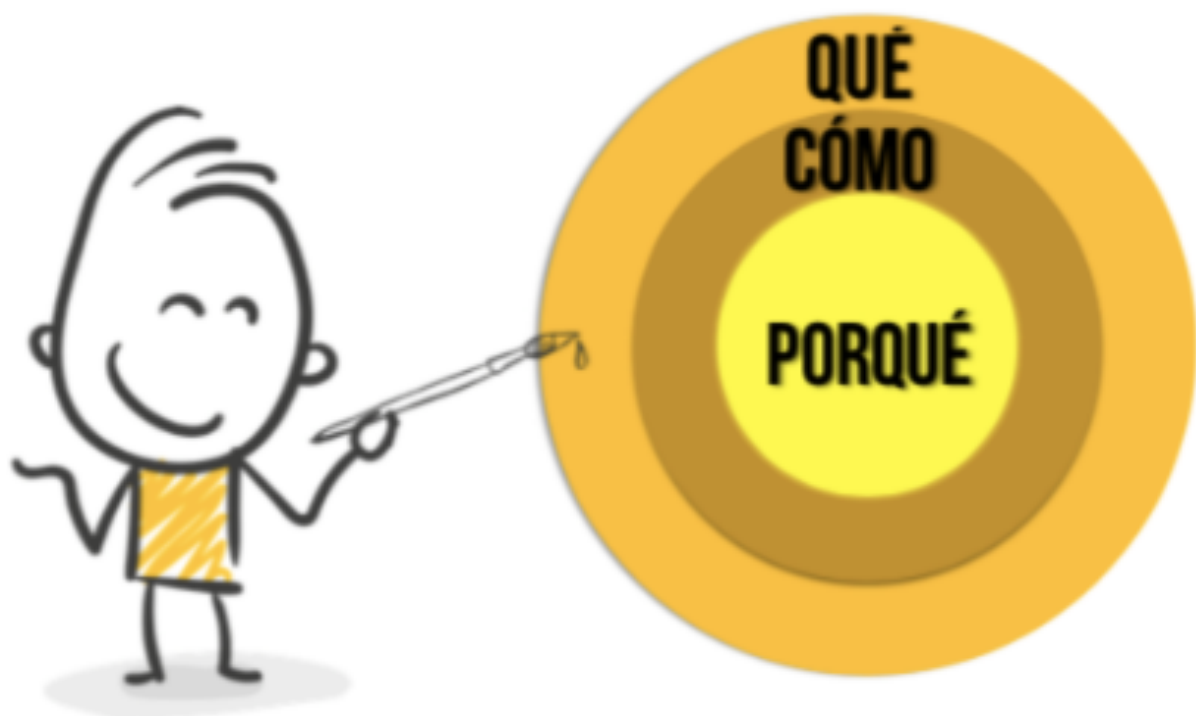
**LO  
SOCIAL**



**LO  
PERSONAL**

# EL CIRCULO DORADO

DE SIMÓN SINEK



QUÉ  
CÓMO

PORQUÉ

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. Nací 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

