

# Autoconocimiento y Marketing Personal

El mundo contemporáneo exige a los ejecutivos ser más competitivos. Por ello el proyectar una imagen de credibilidad y seguridad, se ha convertido en una herramienta fundamental a la hora de promover la confianza y generar autoridad, liderazgo y poder.

Todo profesional que desee obtener un mejor desempeño, tanto de sus labores, como de su equipo de trabajo, debe aprender a desarrollar una imagen integral, que abarque factores desde la vestimenta, la personalidad y el compromiso.

## DETALLES DEL EVENTO:

<b>Fecha:</b>	<b>03 de julio</b>	todos los miér. de 19:00h a 21:50 h
<b>Duración:</b>	<b>12 horas académicas</b>	(04 sesiones de 03 h c/u)

\*Duración de la hora académica: 50 minutos

## Objetivos de aprendizaje:

- Conocerse y aceptarse. A partir de allí, potenciar sus fortalezas.
- Identificación de los canales de transmisión de la imagen.
- Medir el nivel de satisfacción de la imagen que transmite actualmente y elaborar un plan de acción de mejora.
- Identificación de objetivos personales y/o profesionales. Cuadro de metas.
- Realización de un plan de posicionamiento.
- Rol de la motivación.
- Reputación.
- Ancla para mantener los cambios en el tiempo.

## Metodología:

Las clases se desarrollarán de forma activa y participativa. Se emplearán técnicas como la exposición, el estudio de casos, la reflexión y el trabajo en equipo.

## Temario:

### Autoconocimiento y autodesarrollo

- Autoconocimiento y Motivación personal.
- Autoconocimiento para mejorar.
- Distorsiones Cognitivas.
- Creencias y Comportamiento.
- Motivación Personal.

### Construcción de Imagen personal

- Imagen Personal.
- El valor de la Actitud.
- 4 Pilares de la Imagen y Marketing Personal.
- Imagen y Comunicación al hablar en Público.

## Liderazgo y Brand Coaching

- Liderazgo y Liderazgo Personal.
- Cómo desarrollar el Liderazgo Personal.
- El Brand Coaching.
- 5 Competencias para el Brand Coaching.

## Usted S.A. y Networking

- Cambio de mentalidad de empleado a empleable.
- Desarrollo de Empleabilidad.
- El Networking y sus objetivos.

### Dirigido a:

Personas mayores de 18 años que buscan el enriquecimiento personal, mejorar su autoestima y aprender a venderse mejor a sí mismas.

### Inversión:

Público en general: <b>S/ 420.00</b>
Pago por anticipado (hasta el 30 de abril): <b>S/ 378.00</b>
Ex alumnos de pregrado, alumnos de posgrado y del DPA de la Universidad ESAN: <b>S/ 378.00</b>
Club El Comercio: <b>S/ 357.00</b>
Alumnos de pregrado de la Universidad ESAN: <b>S/ 336.00</b>
Corporativo (05 a más inscritos): <b>S/ 336.00</b>

\*Se requiere un mínimo de 08 alumnos para iniciar el curso.

\*Los descuentos no son acumulables.

\*Se entregará Certificado de Aprobación y Constancia de Nota a nombre de la Universidad ESAN.

\*Una vez iniciado el curso no hay lugar a retiros, ni devoluciones.

## Profesor:

### Gianmarco Villarreal Cabeza

Profesor contratado a tiempo parcial de la Universidad ESAN a nivel de posgrado y de otras universidades de alto prestigio.

Psicólogo de la Universidad San Martín de Porres con mención especial en investigación de las Habilidades Sociales.

Posee un Posgrado en Gestión de Recursos Humanos.

Certificado como Coach Executive International PNL, por Núcleo Pensamiento y Acción, sede Brasil.

Ha realizado exitosamente Programas de Executive Coaching. Invitado especial para tratar sobre temas de IE, Habilidades Sociales en medios de comunicación.

Trabajó como Líder de Recursos Humanos, encargándose de la estrategia y ejecución de planes de selección, inducción, capacitación, motivación y desarrollo, así como de retención del talento y mejora del clima laboral.

## Informes e inscripciones:

Universidad ESAN

Oficina de Admisión Pregrado

lun. - vie. de 09:30 h a 19:45 h | sáb. de 09:00 h a 12:45 h

T. 712 7272 | [extension@ue.edu.pe](mailto:extension@ue.edu.pe)

<https://www.ue.edu.pe/programa-extension-universitaria>

Alonso de Molina 1652, Monterrico, Surco

