

PROGRAMA EJECUTIVO

Marca personal

Si no te vendes, estás vendido

Junio 2024



**Sagardoy**

Business & Law School



PROGRAMA EJECUTIVO

## *Marca Personal y Comunicación*

¿Quieres gestionar tu talento y habilidades profesionales de manera diferente y diferenciadora y convertir tus debilidades comunicativas en fortalezas auténticas? Mediante el presente programa se adquirirán las herramientas necesarias con las que potenciar tu marca personal y profesional para construir discursos poderosos y eficaces de venta, a través de técnicas y métodos vanguardistas, multiplicarás la eficacia de las comparecencias públicas ante todo tipo de contextos.

Con este programa, manejarás los elementos que debe contener un discurso, lograrás definir tu estilo de orador a través de tus fortalezas y sabrás identificar debilidades y defectos comunicativos para trabajar en la corrección o atenuación de los mismos.

Cómo vender lo que eres, sientes y representas es determinante en cada ámbito en el que ejercemos nuestras competencias.

Sagardoy Business & Law School ha diseñado este programa para que domines todos los procesos comunicativos que forman parte de tu día a día.



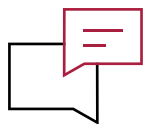
Objetivos



# ¿Por qué este programa?

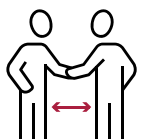
La oratoria persuasiva, clave de una marca ganadora, está ya incorporada como elemento definitorio y diferenciador de todo directivo que busca liderar y transformar sus equipos y el entorno donde compete y se desarrolla.

Queremos acompañarte para que domines todos los procesos comunicativos que forman parte de tu día a día.



INCORPORAR HABILIDADES Y TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA

Diagnosticar y analizar el estado actual de la marca personal de cada participante.



NETWORKING CON PROFESIONALES DE EMPRESAS DE PRESTIGIO

Amplía tu red de contactos y comparte experiencias con otros directivos.



MÉTODOS QUE HACEN BUENA UNA IDEA, PROGRAMA O ACCIÓN

Dotar de las herramientas eficaces para enfrentarse con soltura y dominio a cualquier tipo de interlocutor y audiencia, por muy exigentes que sea.



SABRÁS VENDETE PARA NO QUEDAR VENDIDO

Dominarás cada escena a partir de situaciones críticas, gestionarás correctamente las emociones y los silencios.





Metodología

# Metodología

La metodología de este programa aúna la base teórica con la aplicación práctica.

Este programa quiere proporcionar a los participantes las claves y métodos que hacen buena una idea, programa o acción.





Programa

# Formato de las sesiones

Lo mejor del presencial y las ventajas del virtual



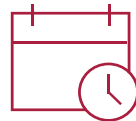
6 módulos de contenidos



12 sesiones



1,5 horas / sesión



6, 7, 8 Junio



Networking



Ejemplos reales



# Formato de las sesiones

Lo mejor del presencial y las ventajas del virtual

## PRESENCIAL

Los participantes disponen de las instalaciones formativas de Sagardoy Business & Law School.

El formato presencial aporta 3 aspectos importantísimos, y únicos, en un proceso formativo de calidad:

- **ENRIQUECERSE** de las aportaciones de otros profesionales con experiencia.
- Crear un entorno amable para la **COLABORACIÓN**.
- Facilitar el **NETWORKING** de calidad, que perdurará más allá de la duración del programa.



## VIRTUAL

Contamos con los medios digitales más avanzados, y la experiencia, para el desarrollo de programas virtuales de última generación.

Nuestros docentes innovan constantemente en el uso de metodologías avanzadas para la mejora continua del impacto de que los webinars tienen en los participantes, así como en el desarrollo de contenidos, foros y casos off-line que mantienen la conexión con el programa y maximiza el aprendizaje.





# Descripción del Programa

## Jornada 1: Sesiones con los participantes

### Módulo 1

- Sesión de introducción a la marca personal.
- De las debilidades a las debilidades: potenciar tu marca es crear su posicionamiento.
- Tú eres tú y sus circunstancias: pensar en el otro te hace más auténtico.
- Reforzar la empatía de intereses: cómo acercarte a los deseos y motivaciones de la contraparte.
- El discurso, principio y fin de toda comunicación pública. Créalo y domínalo.
- Taller de diagnóstico para identificar objetivos personales, Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades (Análisis DAFO).
- Sesiones individualizadas de training en comunicación.

### Módulo 2

- Sesiones de training one-on-one para desarrollar estrategias personalizadas, apoyadas en la metodología Elocuent.
- Creación de un plan de acción individualizado y estrategia de contenidos.



# Descripción del Programa

## Jornada 2: Formación en canales de difusión

### Módulo 3

- La jornada se dedicará a formación teórica sobre canales de difusión, siguiendo la metodología Elocuent.
- Creación de un mapa de canales propio y sincronizado de la empresa cliente. Puesta en marcha de los principales canales.
- Taller de Posicionamiento y Selección de Contenido.

### Módulo 4

- Taller de posicionamiento, selección de contenidos y creación de narrativa personal
- Ejercicios prácticos. Sesiones Individualizadas.

### Módulo 5

- Continuación de las sesiones de mentoring one-on-one.
- Ajustes en la estrategia de contenidos y revisión del mapa de canales y contenidos..

## Jornada 3: Cierre y Evaluación

### Módulo 6

- Presentación de los proyectos individuales de marca personal.
- Alineación con la marca común de la sociedad/empresa.
- Retroalimentación y planificación de pasos futuros.



Equipo  
docente



## ► *Fran Carrillo Guerrero*

Fran Carrillo fue Senador en las Cortes Generales en las Legislaturas XII, XIII y XIV. Diputado en el Parlamento de Andalucía en la Legislatura XI.

En esta etapa (2018-2022) impulsó y lideró más de 200 iniciativas legislativas. Es consultor político y asesor de comunicación política y empresarial. Ha dirigido y/o asesorado estrategias de comunicación para organizaciones y multinacionales como Gobierno de España, Bertelsmann Group, Carrefour, Amazon, IKEA, UNICEF, Grupo Correos, Room Mate, Eroski, por citar algunas.

Ha desarrollado estrategias de discurso y oratoria pública en campañas políticas electorales de España, México, Ecuador, Venezuela o USA. Ha entrenado y formado a grandes e importantes candidatos políticos, presidentes y consejeros, directivos dentro y fuera de España. Ha impartido conferencias sobre comunicación, oratoria y discurso en Washington, Nueva York, México, Caracas, Bruselas o Londres.

También, Fran recibió el Premio Excelencia 2012 de la Universidad Carlos III de Madrid. Tiene dos Premios Victory Awards como Consultor del Año de Comunicación. Autor de varios libros, entre los más vendidos: 'Tus gestos te delatan. Las claves para ser un buen comunicador' y 'El porqué de los populismos'.



## ► *Víctor Sánchez del Real*

Víctor Sánchez es Periodista. Consultor, profesor de comunicación en varias universidades y ex diputado en el Congreso. Es experto en creación de marcas, medios y relaciones públicas e institucionales. Ha fundado y dirigido grandes agencias de comunicación y empresas de servicios y relaciones públicas como Imagegroup y Coonic.

También es docente y orador experto en estrategias de comunicación, campañas electorales y narrativa de marca. Licenciado en Ciencias de la Información por la Complutense, Máster en Comunicación por ICADE, PDD del IESE y especialista en campañas políticas por IESE. Experto en Liderazgo por MIT-SLOAN. Analista habitual de temas de comunicación e imagen en medios de comunicación





## ► *Carlos Ongallo*

Carlos Ongallo es un referente en las soft skills, lleva treinta años en el campo de la gestión y habilidades de liderazgo. Tiene en su haber más de 10.000 horas impartidas de una formación innovadora, en las que utiliza desde técnicas grupales a metodologías creativas de aventura o juego.

Carlos es Doctor en Administración y Dirección de Empresas, Premio AEDIPE de la Asociación Española de Dirección de Personas 2001, Premio Dintel 2009, Premio Nacional de Innovación Educativa 2011 y Global Award 2013 en Estados Unidos, es también Premio a la Excelencia Docente de la Universidad de Extremadura.

Autor de quince libros, de los que destacan El Libro de la Formación experiencial (EBS), Ciento una claves para formadores de empresa (ESIC), Manual de Psicología Social, Manual de Comunicación (Dykinson), Conocimiento y Gestión (Prentice-Hall) y el Libro de la Venta Directa (Díaz de Santos).

En su vida académica, ha sido profesor propio y visitante de varias Universidades (Comillas, UNED, Extremadura, Lund, La Sapienza, Boston College, Utah Valley, Western Governors, TEC de Monterrey o Meiji de Tokio), y es director de la Fundación EBS para el Desarrollo Directivo, un proyecto formativo único a través del que ya se han formado 5.000 directivos de quince países

# Calendario y tasas

# 2024

JUNIO						
L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

 Sesiones lectivas



Jueves 9.30 a 18.30 h

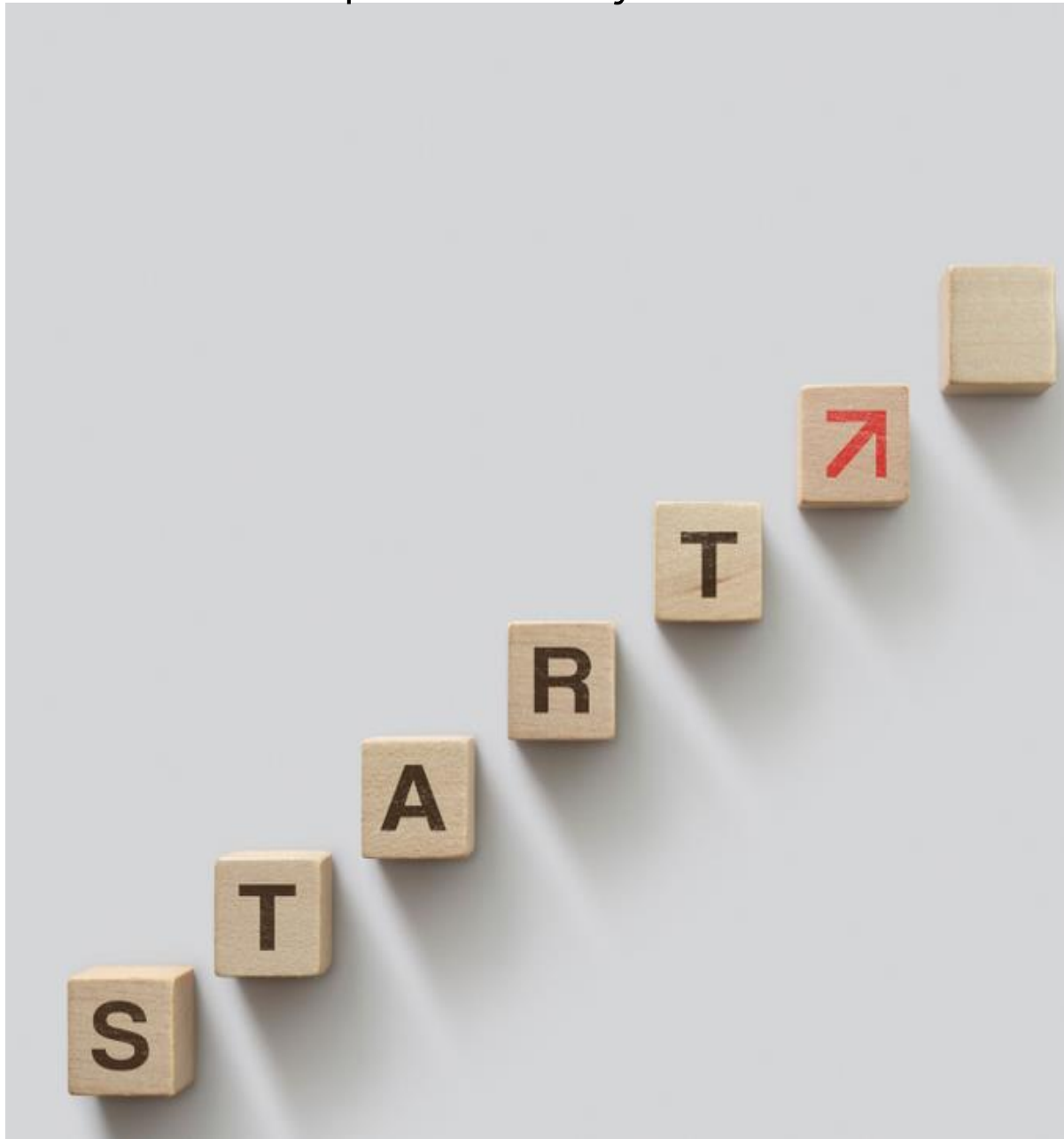
Viernes 9.30 a 18.30 h

Sábado 9:30 a 13:00 h



# Proceso de admisión

## Marca personal y Comunicación



### Proceso de admisión:

---

El candidato deberá cumplimentar la solicitud de plaza con sus datos personales y experiencia profesional. Una vez recibida la solicitud realizaremos una entrevista de asesoramiento que nos permitirá conocer en primera persona tus expectativas formativas y tu trayectoria profesional y te permitirá saber si el programa es la opción que mejor se ajusta a tus necesidades.

Al completar el programa obtendrás un certificado académico y adquirirás la condición de Antiguo Alumno.

### Matrícula:

---

Sagardoy Business & Law School tiene un acuerdo con el Banco Sabadell y Caixa Bank por el que los participantes del programa pueden financiar el programa.

1800€

### Datos de contacto:

---

Jesús Díaz Pilar  
Manager de Programas

SAGARDOY Business & Law School | Global HR Lawyers  
Velázquez 86D, 2ª Planta - 28006 Madrid (ES)  
D +34 620656389 | C +34 915429040} | [jdp@sagardoy.com](mailto:jdp@sagardoy.com)



# Sagardoy

Business & Law School

