TU MARCA PERSONAL EN EL ÁMBITO POLÍTICO

FEBRERO 2022

Tu marca personal



Es la huella que dejamos en los demás. El manejo de esa huella, se conoce como marca personal.

Es importante porque es con lo que la gente se queda, la primera y última impresión es lo que cuenta. Esto es lo que hace que te recuerden tal y como tú quieres ser recordado.

Esa imagen poderosa que se queda en la mente de aquellos a quienes quieres dejar tu huella, tu sello personal...



La primera imagen es la que cuenta...



- Está de por medio tu credibilidad
- Tu reputación
- Tu palabra...
- Tu sello personal
- Los hechos cuentan más que las palabras
- Lo que proyectas es lo que eres
- La congruencia es esencial
- Demostrar para convencer
- Empatía con tu entorno



...pero también la última...

Tu marca personal política



Es una estrategia que se centra en poner valor y potenciar las características que puedan hacer de la persona una figura más relevante, más visible, más creíble, mejor y diferente de sus competidores.

Con una marca personal se pretende conseguir crear un sello propio, algo que a primera vista sea reconocible, algo genuino y auténtico.

Una marca personal en política se construye combinando dos cosas, qué quiero llegar a ser y qué quiere mi audiencia que yo sea.



Imagen en la personalidad política



Vestimenta

La ropa es un elemento de comunicación, es indispensable mantener pulcritud y un estilo acorde a las funciones desempeñadas y los valores del partido.

Discurso político

Si tu mensaje no es recordado, no tienes trascendencia y tienes un problema. Mensajes contundentes y congruentes.

Lenguaje no verbal

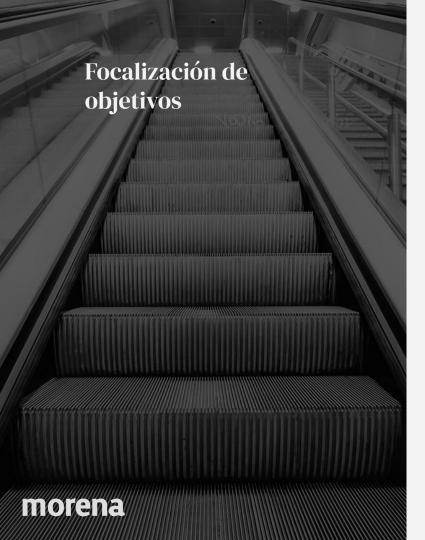
Gestos, movimientos, microexpresiones, postura, proximidad, este lenguaje se basa en tu estado emocional.

Reputación

Mantener y cuidar la reputación es tarea diaria, exige cuidado en lo que se dice, piensa y hace.







Enfoca

¿A dónde quieres llegar?

Apunta

¿Cómo lo vas a lograr?

Persiste

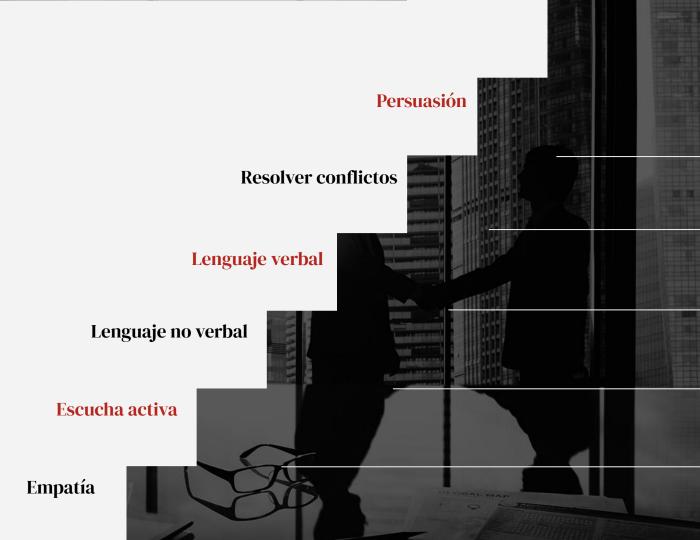
Persevera hasta lograr el objetivo

Discurso de alto nivel



morena

Habilidades comunicativas





Cómo se hace una venta





Compra

Conceptos de ventas







- 1. Reconocemos
- 2. Demostramos entendimiento y comprensión
- 3. Informamos con datos concretos
- 4. Confirmamos entendimiento y acuerdo
- 5. Agradecemos

Gracias ¿Tienen alguna duda o comentario? morena Conecta C+E