

## **TALLER MARCA PERSONAL “SÉ TÚ PROPIA MARCA”**

- 1) Lenguaje para conquistar, percepción del YO y del entorno.
- 2) Decir todo, pero sin herir.
- 3) Mensaje y meta mensaje consciente e inconsciente.
- 4) Objetivo del discurso: A dónde voy?
- 5) Construir un discurso para:
  - a) Enamorar
  - b) Polemizar
  - c) Neutralizar
  
- 6) Análisis de entorno: Venezuela de hoy
- 7) Repetición como método.
- 8) Tipos de comunicación:
  - a) Verbal
  - b) Corporal
  - c) Visual
  - d) Perceptiva
  
- 9) Imitar o innovar.
- 10) Poder - secretos
- 11) Comunicación interna, impacto con la externa (coherencia).
- 12) Productos y sus características.
- 13) Asociación entre logo, color, imagen, mensaje, acción.
- 14) A quien le hablo? Quien es mi grupo de interés? ¿Los conozco?
- 15) No hay público general, sino público objetivo.
- 16) ¿Soy lo que vendo?
- 17) ¿Me eligen por selección o por necesidad?
- 18) Momentos - País

19) Capitalización - Alianzas: ejemplos: fotos en trajes de baño vs taller laboral

- a) Polémica (elegir un método para lograr el objetivo)
- b) Morbo
- c) Etiquetas
- d) Reinventarse
- e) Posicionarse

20) Cambiar la mentalidad.

21) Aprender a cobrar, valoración. Ej; Abogados Solidarios.

22) Estudiar el mercado para ver donde me coloqué.

23) Costos de lo que haces sobre tu marca.

- a) Equivocarse
- b) Corregir
- c) Disculparse

24) Autenticidad, enamoramiento, poder, pasión.

Evaluación / Productos. Ejercicios: elección, etiquetas, estereotipos.

25) Redes sociales y mensajes.