

2020

**Consultoría**

**Formación**

**Servicios**

**GuillemRecolons**





# Consultoría



# Executive Branding. Todo empieza por arriba

Impulsar el desarrollo de la marca personal de los directivos supone un beneficio para la organización y para los propios directivos. La organización logra portavoces más eficaces y empáticos, alineación de valores, mayor alcance de la comunicación y mejora muy clara en la confianza hacia los **stakeholders**.

Por su lado, los directivos se benefician de una mejora en su autoconocimiento, un trabajo a fondo sobre su propuesta de valor, un perfil de gestión de marca propia, mayor conocimiento de las herramientas internas e internas de comunicación y, por supuesto, mayor visibilidad y a medio plazo, un mayor reconocimiento.

Y lo mejor, activan su liderazgo transversal como gestores del cambio, actuando como ejemplo hacia sus equipos.



## PERFILES

Directivos de todas las áreas de la organización y responsables de la gestión del cambio cultural interno



## DURACIÓN

6 sesiones de una hora ya sea in-company, vía remota o en lugar acordado



## BENEFICIOS

Mejora en la autoconfianza, en la propuesta de valor, en el mensaje. Creación de plan de comunicación interno/externo, trabajando herramientas digitales y entorno personal de aprendizaje



# Marca personal para mandos intermedios y portavoces

Trabajar el **Iceberg de la Marca Personal**\* es una de las necesidades de estos profesionales para cumplir con una de las competencias clave en este siglo XXI > La gestión de marca personal en la empresa para ser auto-conscientes, trabajar la estrategia personal (definir objetivos, propuestas de valor, modelo de negocio, mensaje) y un plan de visibilidad y networking que les permita ser no solo conocidos sino reconocidos como únicos en su especialidad.

El resultado del taller es que los participantes serán conscientes día a día del desarrollo de su marca personal.

\*El Iceberg de la marca personal es una metodología creada en 2010 por Guillem Recolons que distingue tres áreas de trabajo:

- Autoconocimiento (diagnóstico de la huella que dejamos en los demás, DAFO...)
- Estrategia personal (Objetivos, propuesta de valor, modelo de negocio, mensajes)
- Visibilidad (plan de comunicación y networking OFF y ONline)



## PERFIL

Directivos intermedios, comerciales, portavoces de la organización



## DURACIÓN

Workshop de entre 12 y 16h. Formato presencial in-company o en lugar acordado. Incluye pre-work y seguimiento tras la actividad.



## BENEFICIOS

Mejora en el autoconocimiento, definición de objetivos personales, modelo de negocio propio y compartido con la organización, propuesta de valor, en el mensaje. Creación de plan de comunicación interno/externo, trabajando elevator pitch, herramientas digitales y entorno personal de aprendizaje



# Formación



# Employee Advocacy. La fuerza de los embajadores de marca internos

Es un programa que combina formación y consultoría. El programa de **embajadores internos de marca** suele tratar cuatro grandes áreas

- Mindset > La importancia del nuevo contexto VUCA y de las consecuencias de la economía digital, competencias del trabajador del S. XXI
- Marca Personal > Ejercicios de autoconocimiento para poder completar un DAFO. Trabajo en objetivos y propuesta de valor. Desarrollo del modelo de negocio y del mensaje personal. Plan de comunicación
- Marca Corporativa > Alineación de valores personales / corporativos. Visión, misión. Conocimiento de las dinámicas y herramientas de comunicación y employer branding de la compañía.
- E.P.A. > Trabajar el entorno personal de aprendizaje que permite a los profesionales actuar como embajadores conscientes de marca de la mano de las herramientas más eficaces de creación y curación de contenidos, y con manuales de networking que permitan el crecimiento del entorno laboral. Incluyen la medición de resultados y KPI's básicos.



## PERFILES

Mandos intermedios, perfiles técnicos, account managers, marketing team, HR team



## DURACIÓN

Entre 12 y 16 horas, formato workshop con alta participación en dinámicas y role play de los asistentes. Presencial: In-company o en lugar acordado



## BENEFICIOS

Conocimiento del contexto, trabajo en marca personal y propuesta de valor, alineación con valores corporativos, trabajo en mensaje, formatos, entornos de comunicación internos y externos, comunicación de crisis, marco digital y entorno personal de aprendizaje



# Marca Personal en la Empresa

Trabajar el Iceberg de la Marca Personal\* es una de las necesidades de estos profesionales para cumplir con una de las competencias clave en este siglo XXI > La gestión de marca personal en la empresa para ser auto-conscientes, trabajar la estrategia personal (definir objetivos, propuestas de valor, modelo de negocio, mensaje) y un plan de visibilidad y networking que les permita ser no solo conocidos sino reconocidos como únicos en su especialidad.

El resultado del taller es que los participantes serán conscientes día a día del desarrollo de su marca personal.

\*El Iceberg de la marca personal es una metodología creada en 2010 por Guillem Recolons que distingue tres áreas de trabajo:

- Autoconocimiento (diagnóstico de la huella que dejamos en los demás, DAFO...)
- Estrategia personal (Objetivos, propuesta de valor, modelo de negocio, mensajes)
- Visibilidad (plan de comunicación y networking OFF y ONLINE)



## PERFIL

Cualquier profesional de la organización con ambición de trabajar su propia marca personal, ganar visibilidad y reconocimiento



## DURACIÓN

Workshop de entre 12 y 16h. Formato presencial in-company o en lugar acordado. Incluye pre-work y seguimiento tras la actividad.



## BENEFICIOS

Mejora en el autoconocimiento, definición de objetivos personales, modelo de negocio propio y compartido con la organización, propuesta de valor, en el mensaje. Creación de plan de comunicación interno/externo, trabajando elevator pitch, herramientas digitales y entorno personal de aprendizaje



# Storytelling en la 4ª revolución industrial

Los argumentos racionales no bastan para convencer. En plena 4ª revolución industrial el relato es necesario como elemento conector. Cuanto más avanza la automatización, el internet de las cosas, el big data, la realidad aumentada, más necesario es mostrar nuestra condición humana:

- Empatía
- Creatividad
- Ética
- Imaginación
- Intuición
- Emoción

Y la mejor plataforma para llevarlo a cabo es el relato personal.



## PERFIL

Cualquier profesional de una organización, pero especialmente aquellas personas que actúen como portavoces, que tenga contacto con stakeholders externos



## DURACIÓN

Workshops de 8 a 12h. Presenciales, in-company o en lugar acordado.



## BENEFICIOS

Mejora en todos los formatos de comunicación, oral y escrita. Mejora en la escucha activa, la empatía, y en la construcción de los distintos tipos de relato, desde el de presentación, al de candidatura, de motivación...





## Personal Branding político (workshop)

Impulsar el desarrollo de la marca personal de los candidatos políticos supone un beneficio para el partido y para los propios candidatos. El partido logra líderes y portavoces más eficaces y empáticos, alineación de valores, mayor alcance de la comunicación y mejora muy clara en la confianza hacia los ciudadanos.

Por su lado, gracias al Personal Branding Político, los candidatos se benefician de una mejora en su autoconocimiento, un trabajo a fondo sobre su propuesta de valor, un perfil de gestión de marca propia, mayor conocimiento de las herramientas internas e internas de comunicación y, por supuesto, mayor visibilidad y a medio plazo, un mayor reconocimiento.

Y lo mejor, con el Personal Branding Político activan su liderazgo transversal como gestores del cambio, actuando como ejemplo hacia sus equipos.

El taller que se propone de Personal Branding Político está basado en mi experiencia con 10 candidatos/as de distintas formaciones políticas, los resultados obtenidos, y las lecciones aprendidas.



### PERFILES

Candidatos de todas las áreas de la organización política y responsables de la gestión del cambio cultural interno



### DURACIÓN

Entre 8 y 12 horas, formato workshop con alta participación en dinámicas y role play de los asistentes. Presencial: In-company o en lugar acordado, vía remota o en lugar acordado



### BENEFICIOS

Mejora en la autoconfianza, en la propuesta política de valor, en el mensaje. Creación de plan de comunicación interno/externo, alineado con el partido, trabajando herramientas digitales y entorno personal de aprendizaje



# Conferencias



# Si no aportas, no importas (conferencia)

La propuesta única de valor es la razón por la que alguien elige una marca. ¿Qué nos diferencia como profesionales?, ¿cómo lo comunicaremos?

Sin duda la propuesta de valor se ha convertido en uno de los retos del personal branding corporativo. Nuestra forma de presentarnos ya no pasa por una actividad, una categoría profesional. Ahora se trata de trasladar el Valor de lo que sabemos hacer para nuestros clientes.



## PERFIL

Todos los profesionales de la organización, con especial énfasis en los que tienen contacto con stakeholders externos.



## DURACIÓN

Conferencia de 30' a 1 hora, tanto en formato presencial in-company, en lugar acordado o en formato webinar online



## BENEFICIOS

Cambio de chip, lo que dice nuestra tarjeta queda en la tarjeta. Se aprende a comunicar asertivamente con una única idea > mostrar la razón por la que sólo nosotros podemos llevar a cabo una tarea, siempre pensando en valor hacia el cliente



# Personas, Valores y Marca (conferencia)

La humanización del branding corporativo es clave. Los valores **(superpoderes)** suman a la marca, y los entornos digitales multiplican el impacto. Personas, Valores y Marca son una única entidad.

El marketing 4.0 traspasa los límites de la funcionalidad, lo competencial, de lo emocional o lo social. Ahora las marcas y las personas deben poner por delante sus Valores, los mayores y más fiables elementos de conexión. Sin valores las conexiones son efímeras.



## PERFIL

Directivos y profesionales con responsabilidades de comunicación externa, como portavoces, account managers...



## DURACIÓN

Conferencia de 30' a 1 hora, tanto en formato presencial in-company, en lugar acordado o en formato webinar online



## BENEFICIOS

Asignación de tareas a equipos más eficaz, mejora en la comunicación interna y externa, refuerzo del branding corporativo, mejora de la motivación y confianza interna



# El Iceberg de la Marca Personal (conferencia)

**Iceberg Marca Personal** >La marca personal no es algo que se construya, es algo que dejamos en los demás. Ser conscientes de esa huella (autoconocimiento), desarrollarla como proyecto estratégico y descubrir los mejores canales para trasladar nuestro mensaje y propuesta de valor es trabajar en nuestro iceberg de marca personal. Lo que ven los demás es una pequeña parte.

El Iceberg Marca Personal es una metodología de gestión de la marca personal desarrollada en 2010 por Guillem Recolons para la consultora Soymimarca, y consiste en tres etapas:

- Autoconocimiento
- Estrategia Personal
- Visibilidad



## PERFIL

Cualquier profesional que desee conocer la marca que proyecta, su propuesta de valor, y su potencial para comunicar de una forma asertiva, convincente y empática



## DURACIÓN

Conferencia de 30' a 1 hora, tanto en formato presencial in-company, en lugar acordado o en formato webinar online



## BENEFICIOS

Conocer la marca que proyectamos es conocer nuestra marca personal (dónde estamos). Conocer el proceso estratégico de gestión de la marca (hacia dónde vamos). Conocer la forma de hacerlo saber al mundo (cómo podemos llegar).



# Marca Personal para Colectivos Profesionales (conferencia)

**No se puede tratar la marca personal de todos los sectores por igual:**

Sector salud, legal, publicidad, farmacia, seguros, financiero, consultoría, inmobiliario, ingenierías, RR.HH, tecnología, cultura, restauración, turismo, alimentación y bebidas (FMCG), ocio, coaching... Cada colectivo requiere una estrategia diferenciada.



## PERFIL

Personas pertenecientes a un mismo colectivo profesional



## DURACIÓN

Conferencia de 30' a 1 hora, tanto en formato presencial in-company, en lugar acordado o en formato webinar online



## BENEFICIOS

Elaborar un diagnóstico de nuestra marca personal como profesionales de un colectivo, desarrollar un plan para reforzar la propuesta de valor y conocer de primera mano los recursos de comunicación internos y externos disponibles y su eficacia



# Storytelling para conectar con mayor eficacia (conferencia)

**Storytelling. El desarrollo del relato personal permite conectar mejor con nuestros grupos de interés**

Nuestras relaciones profesionales se consolidan en base al valor que podemos aportar a nuestros grupos de interés. Pero a igualdad de propuestas, nuestro relato personal y nuestros valores pueden constituir la diferencia. Cada vez buscamos relaciones con personas con las que compartimos valores, es un hecho.



## PERFIL

Profesionales de la organización, especialmente aquellos que tienen contacto con clientes



## DURACIÓN

Conferencia de 30' a 1 hora, tanto en formato presencial in-company, en lugar acordado o en formato webinar online



## BENEFICIOS

Descubrir nuevas formas de conectar a través de la empatía (conocer al cliente) y el relato (proyectar la parte más humana, cercana, relevante). Convertir cada contacto en un posible cliente.



# Gestión de la marca personal en el entorno digital (conferencia)

## Gestión de la marca personal en el entorno digital

El entorno digital nos brinda oportunidades de darnos a conocer nunca conocidas antes. Pero también estamos más expuestos y somos más vulnerables. Cada profesional necesita conocer desde su sector de actividad y su necesidad cómo seleccionar los medios adecuados en base a su audiencia potencial. Y como en todo, menos es más.



### PERFIL

Todos los profesionales de la organización, con especial énfasis en los menos digitalizados



### DURACIÓN

Conferencia de 30' a 1 hora, tanto en formato presencial in-company, en lugar acordado o en formato webinar online



### BENEFICIOS

Entender que en los entornos digitales nuestra marca personal está despierta 24h al día todos los días del año. Conocer las claves y herramientas para gestionar nuestras redes sociales, blog...





# De empleados a implicados: La fuerza de los embajadores internos de marca (conferencia)

## De empleados a implicados > La fuerza de los embajadores internos de marca

Cuando la eficacia de los medios clásicos de comunicación corporativa se diluye, es el momento de poner en acción a quien ofrece mayor credibilidad, confianza y musculatura de marca: los profesionales de las empresas. En el la charla se destaca el contexto que favorece el “Employee Advocacy”, las ventajas para las empresas y para los profesionales, los contenidos y el retorno de inversión.



### PERFIL

Directivos de distintos niveles de cualquier organización que deseen aumentar la confianza con los mercados a través de los profesionales internos



### DURACIÓN

Conferencia de 30' a 1 hora, tanto en formato presencial in-company, en lugar acordado o en formato webinar online



### BENEFICIOS

Nueva forma de entender el liderazgo transversal y el rol de la comunicación externa e interna. Mejora en las técnicas de motivación de equipos y mejora en la gestión de herramientas digitales relacionadas con los contenidos de marca



# Cómo acceder al mercado laboral desde cero: Marca personal para universitarios (conferencia)

## Cómo acceder al mercado laboral desde cero > Marca personal para universitarios

Has crecido al lado de estudiantes que -sobre- el papel, tienen las mismas posibilidades que tú de encontrar un buen trabajo. Pero las competencias no solo son duras, hoy las blandas deciden. Se trata de que el buen trabajo te encuentre a ti... ¿difícil? no, imprescindible.



### PERFIL

Universitarios en el ecuador de su carrera y profesores universitarios interesados en promover la marca personal para que al graduarse se encuentren en una posición de ventaja



### DURACIÓN

Conferencia de 30' a 1 hora, tanto en formato presencial in-company, en lugar acordado o en formato webinar online



### BENEFICIOS

¿Sabes distinguir al pingüino mejor entre una colonia de miles de individuos? Pues esta es la sensación de un reclutador. Trabajar la relevancia y la diferencia a través de la propuesta de valor es vital para todo estudiante universitario.



# Marca personal para emprendedores, no hay una cosa sin la otra (conferencia)

## Marca personal para emprendedores, no hay una cosa sin la otra

Emprender es un acto complejo, ya sea haga desde una start-up en edades tempranas o como consecuencia de un cambio laboral. Si las personas somos mejores transmisoras que las marcas corporativas, ¿cómo debe enfocarse un proceso de marca personal en los emprendedores?



### PERFIL

Emprendedores, start-ups, profesionales en búsqueda de proyectos, intraemprendedores trabajando por cuenta ajena y en general todas aquellas personas que sueñen con vivir de un proyecto propio



### DURACIÓN

Conferencia de 30' a 1 hora, tanto en formato presencial in-company, en lugar acordado o en formato webinar online



### BENEFICIOS

Interiorizar que un proyecto emprendedor requiere la convivencia de varias marcas (la unión hace la fuerza): la marca del proyecto a crear y la marca personal de los creadores. Entender la mejor forma de comunicar el proyecto, su propuesta valor y las herramientas de social selling que facilitarán un retorno de la inversión más ágil.



# El 70% del presupuesto de comunicación se va a la basura ¿Y ahora qué hacemos? (conferencia)

## El 70% del presupuesto de comunicación se va a la basura ¿Y ahora qué hacemos?

La efectividad de los medios tradicionales de comunicación corporativa ha caído en picado en los últimos años. Las marcas necesitan humanizarse, y para ello deben contar con portavoces de carne y hueso que emitan confianza y credibilidad. Están más cerca de lo que parece.



### PERFIL

Todos los profesionales de la organización, con especial énfasis en los portavoces y en los que tienen contacto con stakeholders externos.



### DURACIÓN

Conferencia de 30' a 1 hora, tanto en formato presencial in-company, en lugar acordado o en formato webinar online



### BENEFICIOS

Entender que el entorno P2P (persona a persona) genera más confianza que los medios tradicionales y analizar las estrategias y herramientas clave para poner eso en un plan de acción



# Sobre Guillem



# Guillem Recolons



## Personal Branding Strategist, Consultant, & Public Speaker

Ayudo a empresas a humanizarse y conectar mejor con sus stakeholders a través de programas de personal branding, employee advocacy y employer branding.

Formador, consultor, conferenciante internacional y TEDx speaker.

Soy parte de Soymimarca, de Ponte en Valor, de MoreThanLaw, de Integra Personal Branding (Méx), y de Quifer Consultores (RD).

Profesor del Posgrado del Posgrado en Social Media de UPF. Profesor del módulo Personal Branding en el Máster en Marketing Digital de la Universidad de Vic. Ponente en el EMBA del IESE. Profesor de ISDI. Publicitario colegiado, Estudiante de Humanidades (UOC). Voluntario "speaker curator" en TEDxEixample (Barcelona).

Carrera publicitaria en Tiempo/BBDO, J.W.T., Bassat Ogilvy, Saatchi & Saatchi, Altraforma y TVLowCost entre otras.

Colaboro regularmente publicando en el diario Expansión.



# Guillem Recolons

Consultor, formador, conferenciante



(+34) 934 870 322



(+34) 639 330 110



guillem@recolons.com - gr@humanbranding.agency



www.guillemrecolons.com



@guillemrecolons