

Despierta tu talento emprendedor a través del canvas personal

Talent



JUEVES

23 DE ENERO DE
2020



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
veu

IVACE
INSTITUTO VALENCIANO DE
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

CEEI
ELCHE
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

Despierta tu talento emprendedor a través del canvas personal



Talent



JUEVES

**23 DE ENERO DE
2020**



¿Quién soy?



“Descubridora de Talento, Comunicadora de Emociones”

Coach de comunicación y desarrollo personal para emprendedores, mujeres y directivos.

Docente en universidades y en diferentes escuelas de negocio en España en materia de emprendimiento, empleabilidad, talento y habilidades directivas.

Speaker motivacional internacional. Facilitadora certificada *Points of You*. Es autora del libro **“Motívate y Emprende en comunicación y eventos”**, del ebook **“Lidera tus emociones y liderarás tu vida”** y una de las protagonistas del libro **[in]visibles** de “Ideas en Femenino”.

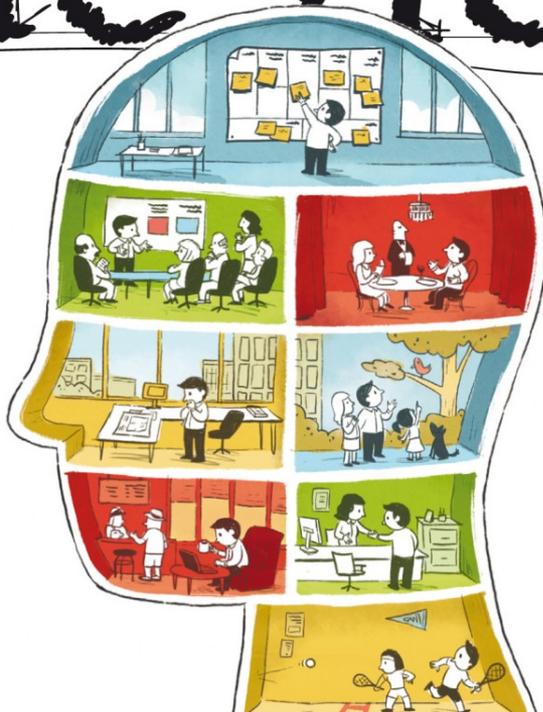
DESPIERTA TU TALENTO EMPRENDEDOR

- 1. Tu modelo de negocio personal**
- 2. Marca personal para emprender con garantías**

En *Generación de modelos de negocio* los autores te enseñaban a adoptar el mejor modelo para tu empresa.

Ahora te proponen que lo apliques a tu marca personal y a tu carrera profesional.

Tu modelo de negocio



EL NUEVO
BESTSELLER DE
LOS AUTORES DE
**GENERACIÓN DE
MODELOS
DE NEGOCIO**

ESCRITO POR
Tim Clark, en colaboración
con Alexander Osterwalder
e Yves Pigneur

DISEÑADO POR
Alan Smith y Trish Papadacos

TRADUCIDO POR
Lara Vázquez Cao

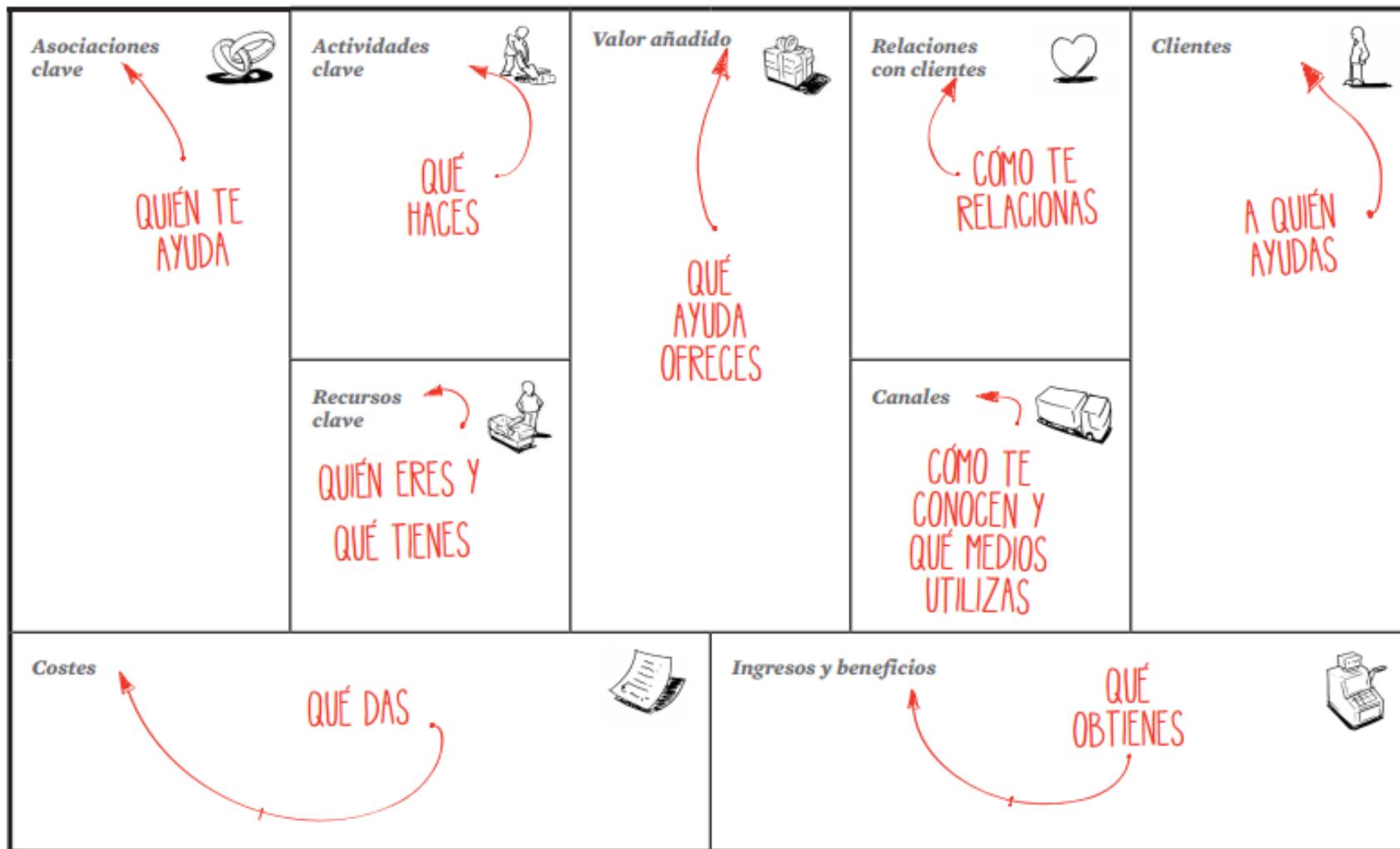
CON LA PARTICIPACIÓN DE
328 colaboradores
de 43 países

DEUSTO

En *Tu modelo de negocio*, este eficaz recurso de emplear sólo una página se utiliza para enseñar a los lectores a esbozar «modelos de negocio personales» que les revelen nuevas formas de adaptar sus competencias al cambiante mercado laboral con el objetivo de encontrar alternativas —personales y profesionales— más satisfactorias.

PERSONAL

El lienzo de modelo de negocio

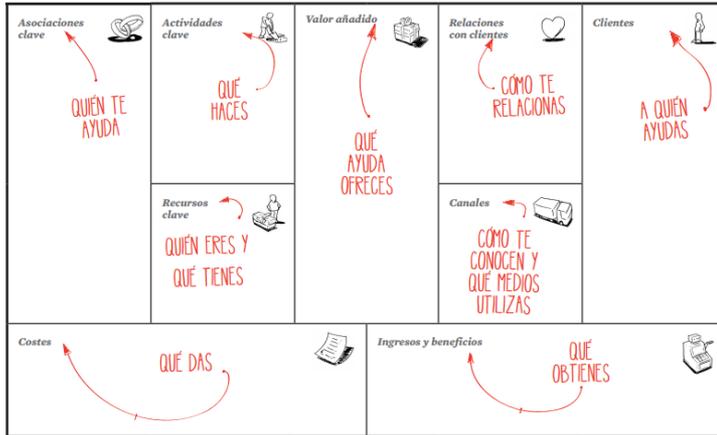




rePENSAR
reESCRIBIR

PERSONAL

El lienzo de modelo de negocio



RECURSOS CLAVE

QUIÉN
ERES

Intereses: las cosas que te gustan.

Habilidades: dones naturales e innatos, cosas que haces sin esfuerzo

Competencias: conocimientos específicos

Personalidad: rasgos que te describan

QUÉ
TIENES

Valores/activos intangibles: amplia red, reputación...

Valores/activos tangibles: dinero, propiedades, vehículos, libros...

Cosas que puedes invertir en tu profesión

¿Quién SOY?

¿Quién soy?
¿Qué me gusta de cada uno de estos roles?

1. MARIDO

AMOR, SERO, CENTRO DE LA FAMILIA, COMPAÑIA.

2. PADRE

ESTIMULACION, ALEGRIA, SATISFACCION AL VER CRECER A LOS NIÑOS, ORGULLO DE SUS LOGROS.

3. PROFESOR

AYUDAR A OTROS, SER ÚTIL, EXPLORAR/DESCUBRIR MISTERIOS Y VERDADES, USAR LAS COMPETENCIAS DE PLANIFICACION Y PRESENTACION, APRENDER, ESCRIBIR.

4. EMPRESARIO

LA ILUSION DE CREAR ALGO NUEVO, RECOMPENSA/RIESGO, MISTERIO, EXPRESION PERSONAL.

5. ESCRITOR

EXPRESION PERSONAL, RECONOCIMIENTO, PLACER DERIVADO DEL USO DE TÉCNICAS Y HABILIDADES DE REDACCION, BELLEZA Y ELEGANCIA.

6. HIJO

LAZOS FAMILIARES, RECONOCIMIENTO DE UNO MISMO EN LOS PADRES/HIJOS PROPIOS, LEGADO.

7. HERMANO

LAZOS FAMILIARES, COMPAÑIA, LEGADO.

8. TRADUCTOR

USO DE UNA HABILIDAD POCO HABITUAL, USO DEL IDIOMA, ACTUAR COMO PUENTE ENTRE CULTURAS, CONTRIBUIR A LA DIFUSION DE VERDADES UNIVERSALES/AJENAS A LAS DIFERENTES CULTURAS, ESCRIBIR Y CORREGIR.

9. ORADOR

ATENCION, RECONOCIMIENTO, PLANIFICACION Y PRESENTACION DE MENSAJES, APLAUSO.

10. MÚSICO

CREAR Y COMPARTIR BELLEZA, APRENDER, COMPAÑIA, TOCAR.

“Solo existe un camino
para ti, y ese lo dicta
tu ***TALENTO***”

@Aranchamerino

A young woman with long, wavy brown hair is shown from the chest up, playing a violin. She is wearing a light-colored, textured cardigan over a white collared shirt. The violin is a rich, warm brown color, and she is holding the bow across it. The background is a soft, out-of-focus outdoor setting with greenery and a building. The overall mood is artistic and serene.

¿Qué es el Talento?

**EL TALENTO es el DON
que nos permite ser ÚNICOS**

A close-up photograph of a human eye. The iris is a vibrant blue with a yellow ring around the pupil. The eye is looking slightly to the right. The skin around the eye is fair and has some fine lines. The background is dark and out of focus.

Para desarrollar nuestro **TALENTO**
es importante que nos conozcamos

y sepamos nuestros
puntos fuertes y áreas de mejora

¿Tienes las habilidades adecuadas para el futuro?



Estas son las tres **habilidades** que necesitará para encontrar **trabajo** en el futuro

Variación del TOP 10 de las habilidades más buscadas por las empresas

TOP HABILIDADES 2015

1. Resolución de problemas
2. Coordinación con los demás
3. Gestión de personas
4. Pensamiento crítico
5. Negociación
6. Control de calidad
7. Orientación a servicio
8. Toma de decisiones
9. Escucha activa
10. Creatividad

TOP HABILIDADES 2020

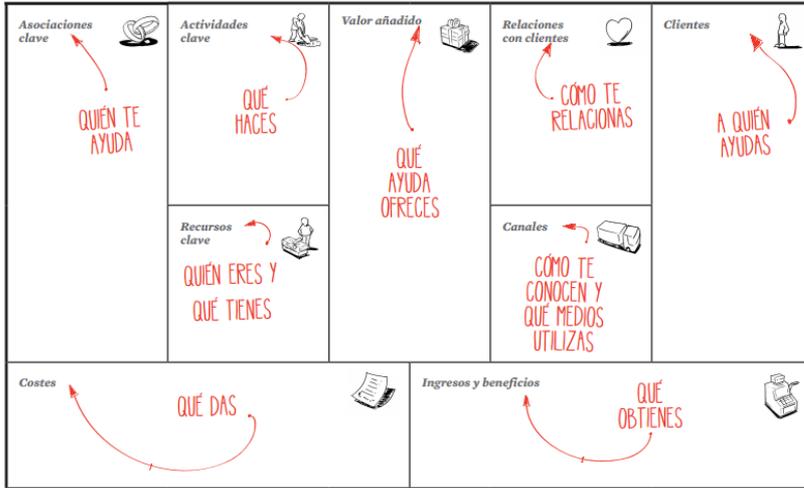
1. Resolución de problemas
2. Pensamiento crítico
3. Creatividad
4. Gestión de personas
5. Coordinación con los demás
6. Inteligencia emocional
7. Toma de decisiones
8. Orientación a servicio
9. Negociación
10. Flexibilidad cognitiva

Fuente: World Economic Forum

bankinter.

PERSONAL

El lienzo de modelo de negocio



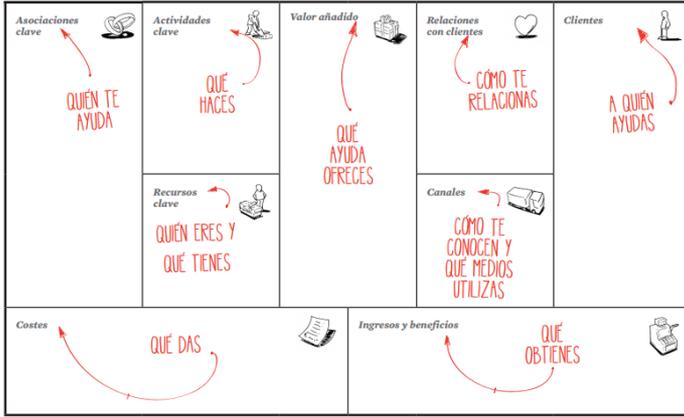
ACTIVIDADES CLAVE

QUÉ HACES

Tareas que realizas: Cuales son las principales tareas que llevas a cabo en tu trabajo... algo que idealmente debería cuadrar con tus competencias, intereses y habilidades.

PERSONAL

El lienzo de modelo de negocio



CLIENTES

A QUIÉN AYUDAS

Personas beneficiarias de tus acciones

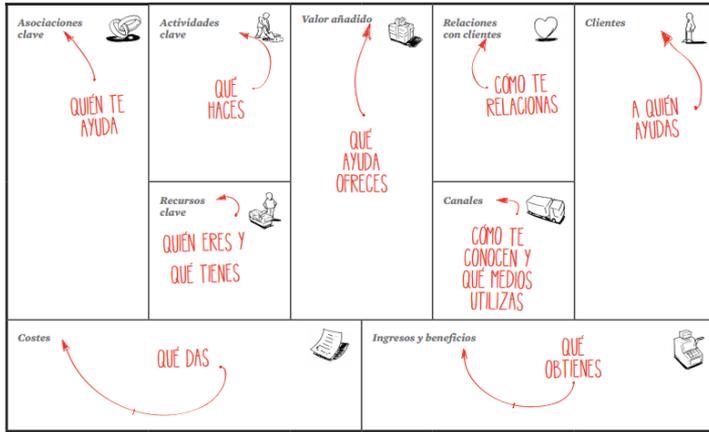
De los que puedes cobrar: Jefes, superiores, "clientes"

A los que afecta tu trabajo: compañeros de trabajo, proveedores...

Comunidades en las que impactas: profesionales, barrios, asociaciones...

PERSONAL

El lienzo de modelo de negocio



VALOR AÑADIDO*

el concepto más importante para la reflexión de tu carrera

**QUÉ
AYUDA
OFRECES**

Valor proporcionado a tu cliente en base al ejercicio de tu actividad

Aquello que tu sabes hacer mejor que nadie

Pregúntate: ¿para qué le sirve mi trabajo?, ¿en qué mejora su vida, trabajo...?

Para construir nuestra propuesta de valor...

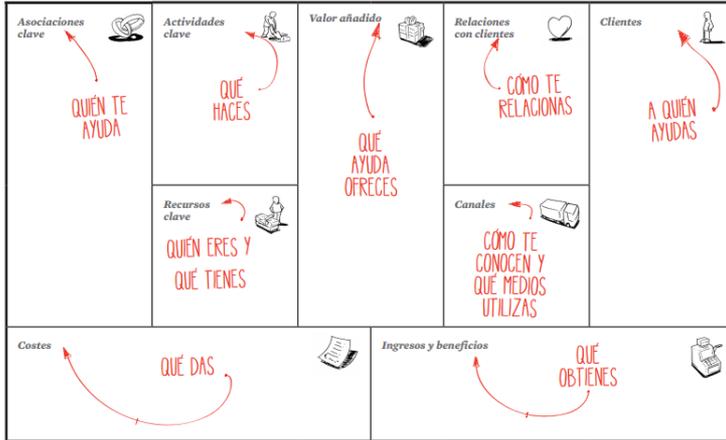
Ayudo a (público objetivo)

¿Para qué? (resultado a obtener)

¿Cómo lo hago? (propuesta de valor)

PERSONAL

El lienzo de modelo de negocio



CANALES

Empieza el proceso de marketing

**CÓMO TE
RECONOCEN
Y QUÉ
MEDIOS
UTILIZAS**

Incluye los canales por los que te puedes dar a conocer (blogs, redes sociales, networking, tienda física...etc

Cómo sabrán los clientes potenciales cómo puedes ayudarles

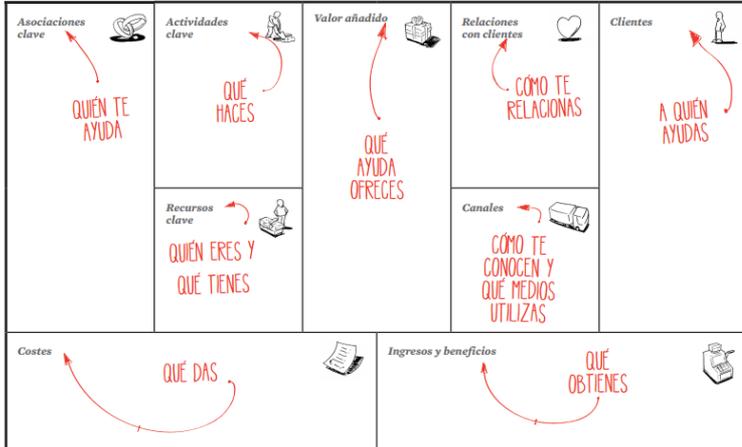
Cómo decidirán si deben comprar tus servicios

Cómo los comprarán

Cómo proporcionarás el servicio que compren
Qué seguimiento harás

PERSONAL

El lienzo de modelo de negocio



RELACIONES CON LOS CLIENTES

Es clave diseñar una estrategia de marca personal y una forma única de relacionarnos.

CÓMO TE RELACIONAS

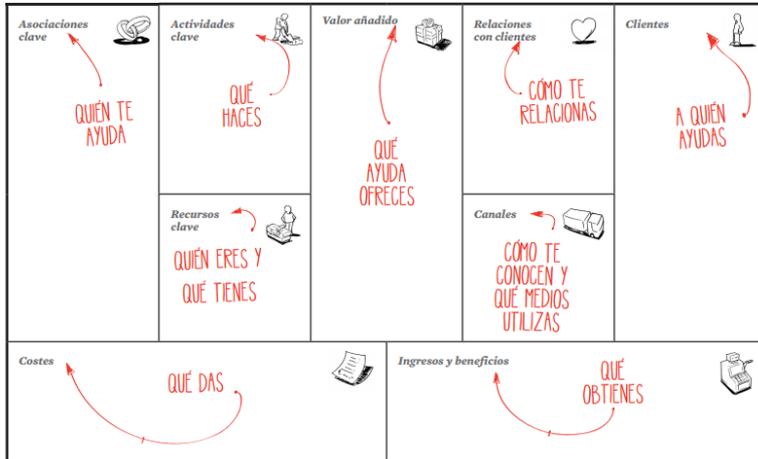
Cómo describirías tu forma de relacionarte

Personal/Impersonal

Transacciones puntuales/continuadas

PERSONAL

El lienzo de modelo de negocio



ASOCIACIONES CLAVE

Es importante trabajar en red y colaborar...

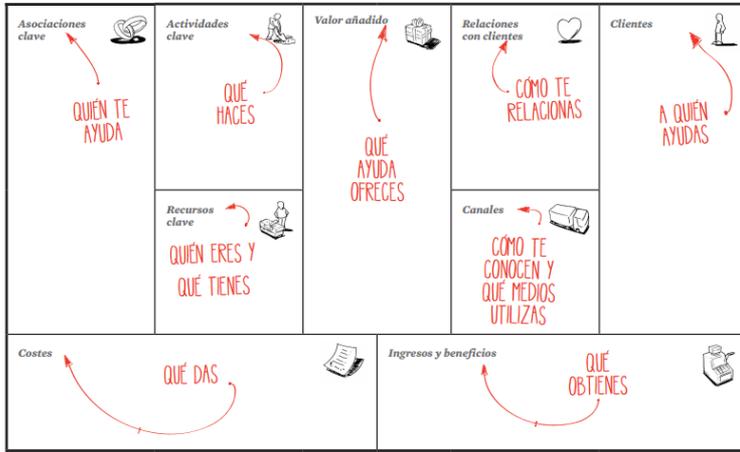
**QUIÉN TE
AYUDA**

Fuente de motivación, consejos, conocimientos

Recursos para realizar tus tareas

PERSONAL

El lienzo de modelo de negocio



INGRESOS Y BENEFICIOS

QUÉ OBTIENES

No únicamente la forma que tenemos de ganar dinero, sino aspectos indirectos pero igualmente claves como la satisfacción en el trabajo, la diversión, el reconocimiento o la visibilidad

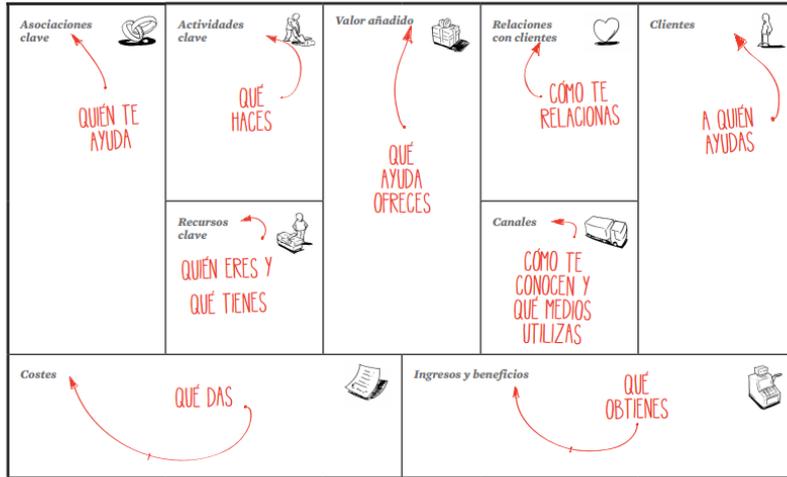
Pagos en efectivo: Salario, honorarios

Beneficios tangibles no monetarios: seguros, jubilación, becas...

Beneficios intangibles: satisfacción, reconocimiento, contribución...

PERSONAL

El lienzo de modelo de negocio



COSTES

QUÉ DAS

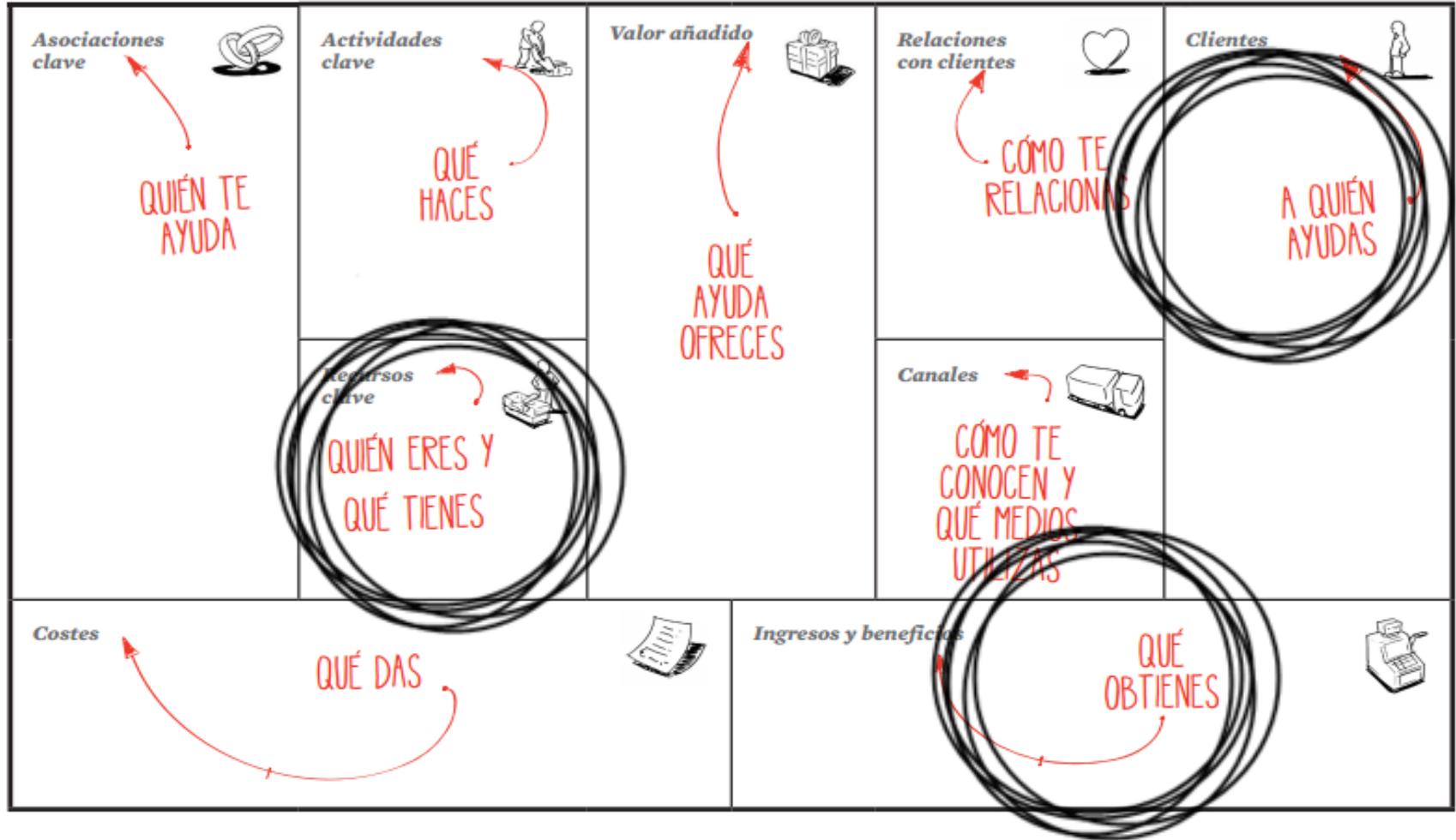
Tiempo, Energía y Dinero

Costes directos: gastos formación o suscripciones, desplazamientos, vehículos, herramientas, ropas, internet, teléfono, gasolina, suministros...

Costes indirectos: estrés, insatisfacción...

PERSONAL

El lienzo de modelo de negocio



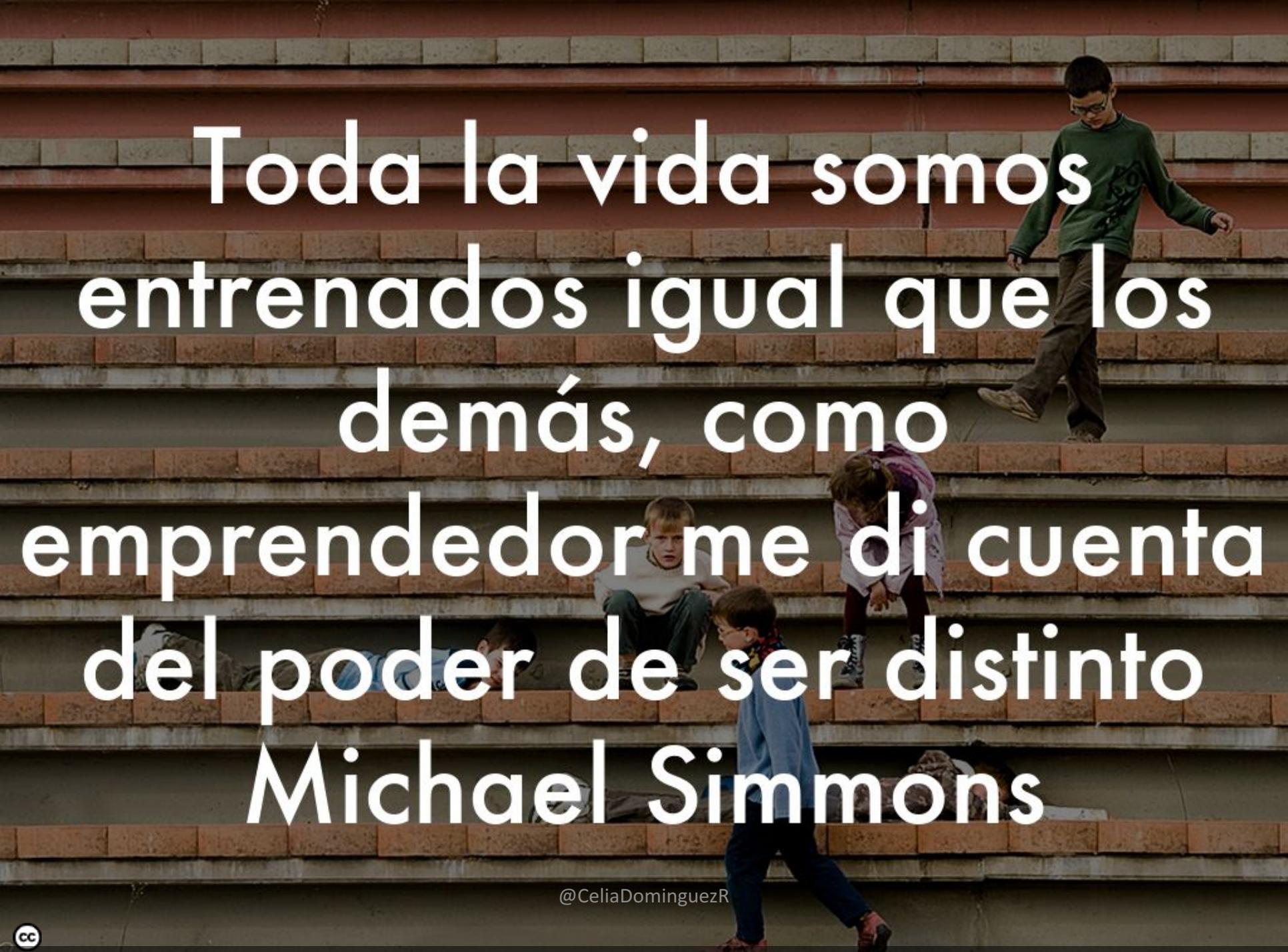
2. Marca personal para Emprender con garantías



DIFERÉNCIATE



La diferenciación es la clave del **ÉXITO**

A photograph of several children on a set of wide, brick steps. One boy in a green shirt is walking up the stairs on the right. In the center, a boy in a white shirt sits on a step, looking towards the camera. To his right, a girl in a pink shirt is bending over. In the foreground, a boy in a blue shirt is walking down the stairs. The background shows more steps and a red brick wall.

Toda la vida somos
entrenados igual que los
demás, como
emprendedor me di cuenta
del poder de ser distinto
Michael Simmons

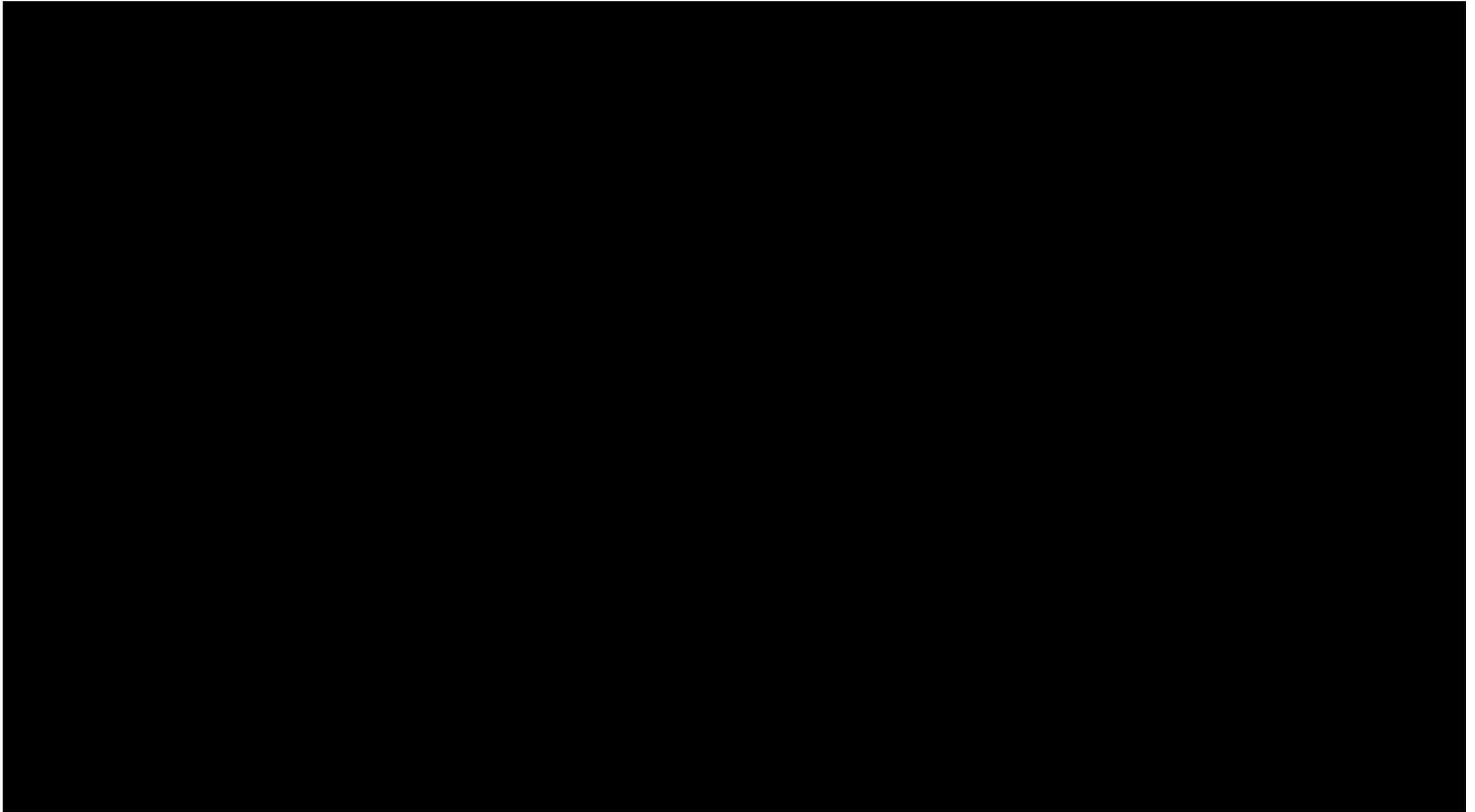
@CeliaDominguezR

¿Cómo podemos diferenciarnos?

A través de la
MARCA PERSONAL
sustituye al CV



Vídeo Marca personal

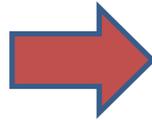


TÚ ERES

tu
María

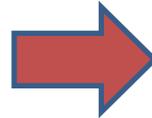
PROCESO DE CREACIÓN DE LA MARCA PERSONAL:

Autoconocimiento



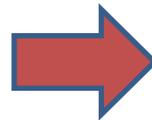
¿Quién soy?

Definición de objetivos



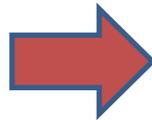
¿Qué quiero conseguir?

Estrategia a seguir

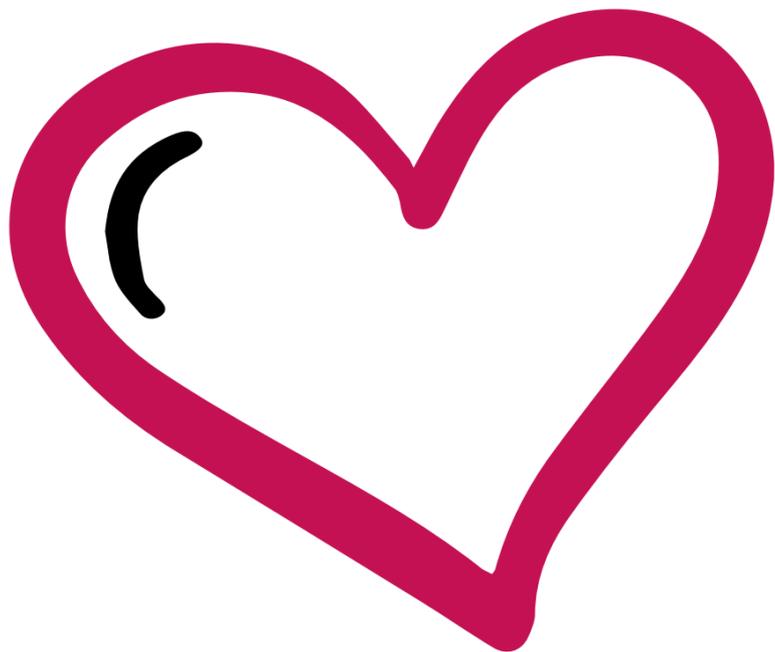


¿Cómo lo voy hacer?

Acción



Visibilidad



¿QUIÉN ERES?

Defínete

Utiliza tu propuesta de valor en el Titular de LINKEDIN



El título debe contener las **palabras clave** por las que quieres que te encuentren (120 caracteres)

El titular de **LinkedIn** sirve para indicar de forma rápida y directa qué puedes aportar como profesional



Celia

DOMÍNGUEZ

Añadir sección ▼

Más...



Celia Domínguez

Descubridora de Talento. Te ayudo a encontrar lo que te hace único y a comunicar con eficacia. Speaker y Docente

Valencia y alrededores, España · [Más de 500 contactos](#) ·

[Información de contacto](#)



Celia Dominguez



Universidad de Valencia

Algunas opciones para construir el titular

➤ **Poner la profesión**

Comercial

➤ **Poner la profesión + especialización**

Comercial especializado en el sector de la alimentación

➤ **Poner el puesto de trabajo**

Director comercial en la empresa XXX

➤ **Describir tus funciones principales ¿Qué HAGO? ¿Qué aporto?**

Ayudo a...

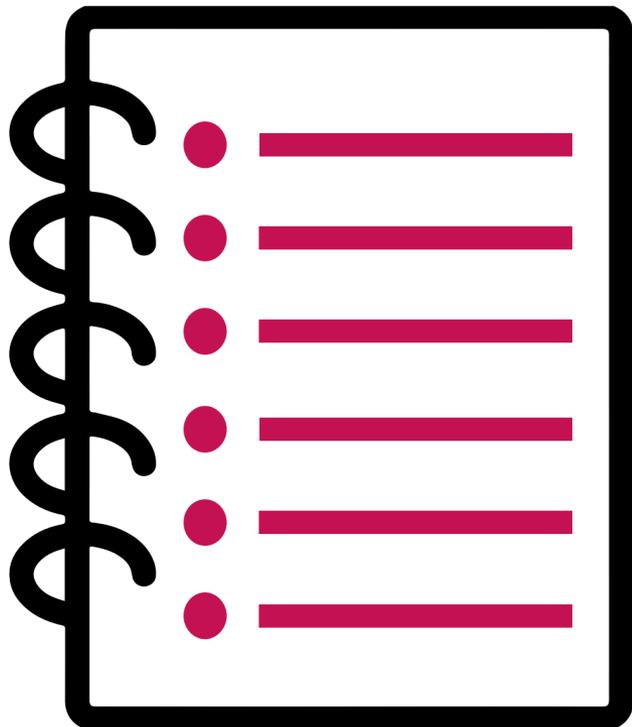


**¿QUÉ QUIERES
CONSEGUIR?**

A person wearing a green jacket, blue jeans, and brown shoes stands on a large white arrow pointing downwards on a paved surface. The person has a camera bag slung over their shoulder. The background shows a wide, paved area with white lines, possibly a parking lot or a large open space.

Fija tu propio plan

**Con acciones a corto
y medio plazo**



**¿CÓMO LO VAS A
HACER?**

Herramientas para darse a conocer online y offline

- Practica **NETWORKING**
- Asiste a **EVENTOS**
- Crea un **blog**
- Utiliza las **REDES SOCIALES**
- Contacta con los **MEDIOS DE COMUNICACIÓN**
- **No automatices**



Utiliza las Redes sociales



“
Recuerda que en **Redes Sociales**
tienes los mismos m² que una
multinacional
”

TOP 10 INFLUENCERS
SOCIAL SELLING
2019





**Genera una red
de contactos potente**



**Pasa a la
acción en el
2020
y
BRILLA**

“La confianza
NO SOLO TE HACE FUERTE,
TAMBIÉN TE CONVIERTE EN
Valiente”

CELIA DOMÍNGUEZ



Celia Domínguez
Descubridora de Talento
Comunicadora de Emociones
Autora de los libros



www.celiadominguez.es
ebook.celiadominguez.es