

CURSO

# CONSTRUCCIÓN Y GESTIÓN DE LA MARCA PERSONAL



**Certifica:** Cámara de Comercio de Lima

# INTRODUCCIÓN

En un entorno profesional altamente competitivo y digitalizado, la marca personal se ha convertido en un activo estratégico clave para ejecutivos, emprendedores y profesionales de ventas. Ya no basta con tener experiencia o conocimientos; es fundamental saber comunicar el valor propio, generar confianza y posicionarse de manera diferenciada en el mercado.

Este curso permite a los participantes construir una marca personal sólida, coherente y alineada a sus objetivos profesionales y comerciales, integrando herramientas de comunicación, posicionamiento y visibilidad tanto en entornos presenciales como digitales.

# VALOR AGREGADO

- Enfoque estratégico orientado a resultados profesionales y comerciales
- Aplicación práctica sobre la marca real de cada participante
- Integración de marca personal con ventas, liderazgo y networking
- Desarrollo de presencia digital (especialmente LinkedIn)
- Construcción de un plan de marca personal listo para ejecutar
- Metodología dinámica con ejercicios, simulaciones y retroalimentación

# DIRIGIDO A

- Ejecutivos que buscan fortalecer su posicionamiento y liderazgo
- Emprendedores que desean potenciar su visibilidad y credibilidad
- Profesionales de ventas que buscan generar confianza y cerrar más negocios
- Consultores, independientes y profesionales que desean diferenciarse en el mercado

# OBJETIVOS

Desarrollar una marca personal estratégica que permita a los participantes posicionarse, comunicar su valor y generar oportunidades profesionales y comerciales.

## Objetivos Específicos

- Identificar fortalezas, atributos y propuesta de valor personal
- Definir un posicionamiento claro y diferenciado
- Mejorar la comunicación personal y profesional
- Desarrollar presencia digital y visibilidad
- Aplicar la marca personal en ventas, networking y liderazgo
- Diseñar un plan estratégico de marca personal

# METODOLOGÍA

El programa se desarrolla bajo un enfoque de blended learning (aprendizaje combinado), integrando sesiones en vivo, dinámicas, con herramientas digitales que potencian el aprendizaje continuo.

Se utilizará una metodología práctica y participativa, que incluye:

- Enfoque 70% práctico – 30% conceptual
- Desarrollo progresivo de la marca personal del participante
- Ejercicios aplicados y dinámicas individuales y grupales
- Role play y simulaciones (networking, ventas, presentaciones)
- Análisis de casos reales
- Retroalimentación personalizada del docente
- Proyecto final aplicado

Este enfoque permite no solo adquirir conocimientos, sino transformarlos en acciones concretas dentro del entorno laboral.



# TEMARIO

## **SESIÓN 1: Fundamentos de la marca personal**

- Concepto de marca personal
- Importancia en el entorno actual
- Marca personal vs reputación
- Casos de éxito
- Errores comunes

Actividad: Diagnóstico inicial de marca personal

## **SESIÓN 2: Autoconocimiento y propuesta de valor**

- Identificación de fortalezas y habilidades
- Talento, experiencia y diferenciación
- Construcción de propuesta de valor
- Definición de propósito profesional

Actividad: Desarrollo de propuesta de valor personal

## **SESIÓN 3: Posicionamiento estratégico**

- Segmentación de audiencia
- Definición de nicho
- Posicionamiento profesional
- Mensaje clave

Actividad: Definición de posicionamiento

## **SESIÓN 4: Comunicación y storytelling personal**

- Storytelling aplicado a marca personal
- Comunicación verbal y no verbal
- Cómo generar confianza y credibilidad
- Elevator pitch

Actividad: Presentación personal (pitch)

## **SESIÓN 5: Networking y visibilidad profesional**

- Networking estratégico
- Construcción de relaciones profesionales
- Marca personal en entornos corporativos

- Gestión de contactos

Actividad: Simulación de networking

## **SESIÓN 6: Marca personal en entornos digitales**

- LinkedIn como herramienta estratégica
- Optimización de perfil
- Creación de contenido
- Reputación digital

Actividad: Mejora de perfil profesional

## **SESIÓN 7: Marca personal aplicada a ventas y negocios**

- Confianza como base de la venta
- Influencia y persuasión
- Marca personal como ventaja competitiva
- Relación marca – cierre de ventas

Actividad: Caso práctico de venta

## **SESIÓN 8: Plan estratégico de marca personal**

- Definición de objetivos
- Estrategia de posicionamiento
- Plan de visibilidad (online y offline)
- Indicadores de seguimiento

Actividad: Desarrollo del plan de marca personal

## SESIÓN 9: Proyecto final y presentación

- Presentación del plan de marca personal
- Exposición del posicionamiento y estrategia
- Retroalimentación del docente y participantes

Producto final:

Plan estratégico de marca personal listo para implementar

## CRONOGRAMA

<b>Sesión 1</b> Viernes 24 de julio	<b>Sesión 6</b> Viernes 07 de agosto	<b>Sesión 10</b> Miércoles 19 de agosto
<b>Sesión 2</b> Viernes 31 de julio	<b>Sesión 7</b> Miércoles 12 de agosto	<b>Sesión 11</b> Viernes 21 de agosto
<b>Sesión 3</b> Miércoles 05 de agosto	<b>Sesión 8</b> Viernes 14 de agosto	<b>Sesión 12</b> Miércoles 26 de agosto

# SOBRE EL DOCENTE

## Wendy Gallardo

Magíster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por Pacífico Business School, con especialización internacional en Marketing Digital en ESADE – Barcelona, y Máster en Dirección en Comunicación Corporativa por la Universitat de Barcelona. Cuenta con más de 15 años de experiencia liderando estrategias de marketing, comunicación y posicionamiento de marca en compañías globales como Samsung, Lenovo, Motorola, Castrol e Invetsa.

Ha desarrollado campañas de branding, relaciones públicas, trade marketing y gestión de reputación, fortaleciendo marcas y liderando equipos multidisciplinarios en entornos altamente competitivos. Su experiencia integra visión estratégica, innovación y construcción de valor de marca tanto a nivel corporativo como personal.

Actualmente se desempeña como docente y consultora en ESAN, PUCP, ISIL y otras instituciones, especializándose en marca personal, comunicación estratégica y posicionamiento profesional aplicado al entorno empresarial moderno.

**INICIO:**

Viernes, 24 de Julio

**FIN:**

Miércoles, 26 de Agosto

**FRECUENCIA:**

Miércoles y viernes,  
de 08:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

48h académicas (horas de 45min cada una) –  
36 horas académicas sincrónicas y 12 horas  
académicas asincrónicas

**MODALIDAD:**

Online vía Teams

**INVERSIÓN:**

Público en general: S/ 799  
Socio CCL: S/ 599

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

# MÉTODOS DE PAGO

## • Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP  
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank  
005-0000007180



Banco BBVA  
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank  
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA - Ruc: 20101266819**

## • Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: [www.camaralima.org.pe](http://www.camaralima.org.pe)
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.

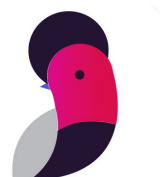


Exclusivo para VISA

Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.

Preguntar por términos y condiciones.

## • Billetera electrónica Escanea y paga



## Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. **\*Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



## | CONTÁCTANOS

Ejecutivo de ventas

✉ [jromero@camaralima.org.pe](mailto:jromero@camaralima.org.pe)

☎ 994 250 942