

## Diseña tu Marca Personal, distinguirse o extinguirse

### JUSTIFICACIÓN

En un entorno tan turbulento como el actual, con tanta competencia y en mercados donde todo el mundo hace lo mismo, la única manera de competir con garantías de éxito es diferenciarse del resto. Para ello, es imprescindible crear una Marca Personal basada en el valor, la visibilidad y la credibilidad de la persona y convertirse, de ese modo, en el profesional de referencia en el sector.



### CONTENIDOS

¿QUÉ ESTÁ PASANDO EN EL MUNDO?  
FÓRMULA MAESTRA  
FASES PARA IMPLANTAR UNA MARCA PERSONAL  
DECISIONES A TOMAR  
HERRAMIENTAS DE MARCA PERSONAL PARA INGENIEROS

### OBJETIVOS

Tomar conciencia sobre el Nuevo Paradigma Profesional.

Aprender a definir nuestra Estrategia de Marca Personal para convertirnos en profesionales referentes en nuestro sector y ser visibles a nuestros potenciales clientes.

Poner en valor algunas herramientas para plasmar nuestro valor diferencial como profesionales y poder competir en mejores condiciones en un mercado muy competitivo.



60 horas /  
3 semanas



Nivel de profundidad:  
Intermedio\*

Modalidad:  
*e-learning*

Ampliar información:

web: [www.cogitiformacion.es](http://www.cogitiformacion.es)  
e-mail: [secretaria@cogitiformacion.es](mailto:secretaria@cogitiformacion.es)  
Tlf: 985 73 28 91

\* Partiendo de la base de que los cursos están dirigidos a un perfil mínimo de Ingeniero

## Presentación

<https://youtu.be/1aF2cCuVFqM>

## Modalidad

Modalidad e-learning.

El curso se impartirá íntegramente vía Internet en la Plataforma de Formación de COGITI (<https://www.cogitiformacion.es>).

## Carga lectiva

60 horas

## Duración

## Fechas

Apertura matrícula	Cierre matrícula	Comienzo curso	Fin de curso
5 de Noviembre de 2020	2 de Diciembre de 2020	3 de Diciembre de 2020	20 de Diciembre de 2020

## Precio

### Reseña del cálculo de precios

**Precio base: 240€**

A este precio base se le podrán aplicar los siguientes descuentos y/o el incremento por Formación Bonificada (ver más abajo en el apartado "Formación Bonificada"):

Descuentos exclusivos para Colegiados de COGITI	
Descuento	Descripción
Colegiados y Precolegiados: descuento de 120€	Este descuento del 50% se aplica a todos los Colegiados y precolegiados en cualquiera de los colegios, Graduados en Ingeniería rama industrial e Ingenieros Técnicos Industriales que conforman el COGITI y miembros de AERRAITI, <b>siempre que contraten el curso a título individual.</b>
Programa de Becas para Colegiados: descuento de 180€	Todos aquellos Colegiados de Colegios de graduados en ingeniería rama industrial e ingenieros técnicos industriales <b>que estén adheridos a la plataforma</b> o miembros de AERRAITI, podrán acogerse al mismo si cumplen las <u>condiciones del programa de becas</u> , teniendo <b>un 25% de descuento adicional</b> acumulado con el descuento para Colegiados, <b>totalizando un 75% de descuento.</b>  Los cursos de Inglés y Alemán, "Mediación para Ingenieros" y "El Sistema Judicial en España" no entran dentro del Programa de Becas.  Asimismo, las becas son incompatibles con las promociones especiales.
Acreditación DPC: descuento de 6€	Aquellos <b>colegiados que dispongan de la acreditación DPC en vigor</b> de cualquier nivel, se les aplicará un 5% adicional de descuento sobre el coste de la matrícula del curso.  NOTA: Este descuento no es acumulable con el descuento del Programa de Becas.

Descuentos para empresas
Aquellas empresas que deseen beneficiarse de descuentos para los cursos de sus trabajadores podrán firmar <b>sin coste alguno</b> el <u>convenio de colaboración con COGITI</u> . Dicho convenio proporciona un <b>descuento de 60€ (25% sobre el precio base)</b> para alumnos de la empresa que no sean Colegiados, y <b>de 120€ (50% sobre el precio base)</b> para los alumnos que sean Colegiados.  Estos descuentos son exclusivos para empleados de empresas y no son compatibles con los descuentos descritos en los apartados anteriores.  <b>Las empresas de la Asociación Tecniberia</b> disfrutan de forma implícita de este convenio. Para consultas sobre este tema diríjase a Tecniberia (tlf. 914 313 760)

Descuento para alumnos de entidades con acuerdo con COGITI
Las entidades que tienen acuerdos con COGITI son: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Colegio de Ingenieros Técnicos Agrícolas (tlf. 913 232 828 - 913 159 191)</li> <li>• Colegio de Ingenieros Técnicos de Obras Públicas e Ingenieros Civiles (CITOPIC - tlf. 914 516 920)</li> <li>• Colegio de Ingenieros Técnicos en Topografía y Geomática (COIGT) (Contacto)</li> <li>• Colegio Oficial de Ingenieros Químicos de Galicia (COEQGA) (Contacto)</li> <li>• Asociación Canaria de Ingenieros de Telecomunicación (ACIT - tlf. 902 107 137)</li> <li>• Colegio Oficial de Químicos de Asturias y León (tlf. 985 234 742)</li> <li>• Colegio Oficial de Minas y Energía del Principado de Asturias (tlf. 985 217 747)</li> </ul> <p>Los alumnos pertenecientes a estas entidades se beneficiarán de un descuento sobre el precio general. Para mas información sobre el mismo, consultar con dichas entidades.</p>

Formación Bonificada
Si se quisiera realizar el curso usando los créditos que todas las empresas disponen para formación y que gestiona la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (antigua Tripartita) a los precios resultantes de los apartados anteriores <b>se les aplicará un incremento de 60€ independientemente de la entidad a la que se le encomiende la gestión para la bonificación de cara a la Aplicación Informática de la FUNDAE</b> , por las exigencias técnicas y administrativas que exige la formación bonificada (Formación programada por las empresas) y la responsabilidad que tienen las empresas organizadoras e impartidoras, emanada de la ley 30/2015, por la que se regula el Sistema de Formación Profesional para el empleo en el ámbito laboral.

## Mínimo de alumnos

---

Para que la acción formativa pueda llevarse a cabo se necesitará un número mínimo de **15** alumnos.

La matrícula se cerrará cuando se hayan alcanzado un número de **150** alumnos.

## Nivel de profundidad

---

### Nivel de profundidad 2

(Partiendo de la base de que todos los cursos están dirigidos a un perfil mínimo de Ingeniero, se valorará el curso que presenta con niveles de 1 a 3 de forma que el 1 significará que el curso es de carácter básico, 2 el curso es de carácter medio y 3 el curso es de carácter avanzado.)

## Perfil de Destinatarios

---

Cualquier profesional.

## Justificación

---

En un entorno tan turbulento como el actual, con tanta competencia y en mercados donde todo el mundo hace lo mismo, la única manera de competir con garantías de éxito es diferenciarse del resto. Para ello, es imprescindible crear una Marca Personal basada en el valor, la visibilidad y la credibilidad de la persona y convertirse, de ese modo, en el profesional de referencia en el sector.

Ser uno más dentro de la masa es lo mismo que no existir, por ello, definir una marca personal potente permite ser percibido como la opción elegida capaz de aportar una valor diferencial.

No se trata de ser exclusivamente bueno a nivel técnico, sino que hay que saber “venderse” y mostrar nuestra valía personal y profesional. Así, es preciso poner foco en áreas concretas y ser el mejor en ese campo. Asimismo, es necesario desarrollar las habilidades adecuadas para saber comunicarlo.

## Objetivos

---

- Tomar conciencia sobre el Nuevo Paradigma Profesional.
- Aprender a definir nuestra Estrategia de Marca Personal para convertirnos en profesionales referentes en nuestro sector y ser visibles a nuestros potenciales clientes.
- Poner en valor algunas herramientas para plasmar nuestro valor diferencial como profesionales y poder competir en mejores condiciones en un mercado muy competitivo.

## Docente

---

Raúl de Tena Rubio

## Contenido

---

### MÓDULO 0. PRESENTACIÓN, OBJETIVOS Y ESTRUCTURA

- P.0. Presentación del Curso
- P.1. Estructura del Curso
- P.2. ¿Que es una Marca Personal?

### MÓDULO 1. ¿QUÉ ESTÁ PASANDO EN EL MUNDO?

- P.3. ¿Qué está pasando en el Mundo?
- P.4. ¿Qué puedo hacer yo? Cap.2 La fórmula de la felicidad
- P.5. Nuevas reglas del juego Cap.3 Nuevas reglas del juego
- P.6. Proceso de Aprendizaje Cap.3 El mundo cambió
- P.7. El nuevo paradigma
- P.8. Seguridad en el Empleo Cap.5 Artesano del S.XXI
- P.9. Generaciones
- P.10. Haz de ti una Marca

### MÓDULO. 2 FÓRMULA MAESTRA

- P.11. Fórmula Maestra
- P.12. Dibujando el Mapa

### MÓDULO 3. FASES PARA IMPLANTAR UNA MARCA PERSONAL (#1 AUTOCONOCIMIENTO)

- P.13. Definición Personal
- P.14. Competencias
- P.15. Rueda de los Atributos
- P.16. Diagnóstico D.A.F.O.
- P.17. Mochilas y Observadores
- P.18. Funciones y Responsabilidades
- P.19. Hablamos de Talento
- P.20. Proyectos, Huella y
- P.21. Dominio y Maestría
- P.22. Autoconocimiento. Resumen Plan de Acción

### MÓDULO 3. FASES PARA IMPLANTAR UNA MARCA PERSONAL (#2 ESTRATEGIA > OBJETIVOS)

- P.23. Introducción a la Estrategia
- P.24. ¿Y si el dinero no importara?
- P.25. Propósito
- P.26. ¿Qué quiero ser de mayor?
- P.27. Trabajamos Valores
- P.28. Conocimientos, Experiencia y Pasión
- P.29. Estrategia de Océanos
- P.30. Estrategia. Resumen Plan de Acción.

### MÓDULO 3. FASES PARA IMPLANTAR UNA MARCA PERSONAL (#3 POSICIONAMIENTO)

- P.31. Introducción al Posicionamiento
- P.32. Resolver Problemas
- P.33. Propuesta de Valor
- P.34. Marca de Primer Nivel
- P.35. En la Web eres lo que publicas
- P.36. Modelos de Referencia
- P.37. Posicionamiento. Resumen Plan de Acción
- P.38. Identidad (Digital)

### MÓDULO 3. FASES PARA IMPLANTAR UNA MARCA PERSONAL (#5 NETWORKING)

- P.39. Networking

### MÓDULO 3. FASES PARA IMPLANTAR UNA MARCA PERSONAL (#6 COMUNICACIÓN)

- P.40. Introducción a la Comunicación
- P.41. Canales de Comunicación
- P.42. Elevator Pitch

### MÓDULO 4. DECISIONES A TOMAR

- P.43. Tu Plan de Acción

### MÓDULO 5. HERRAMIENTAS DE MARCA PERSONAL PARA INGENIEROS

- P. 44. Acreditación DPC
- P. 45. Proempleo Ingenieros

## Desarrollo

---

El curso se desarrollará en el campus virtual de la plataforma de formación e-learning de COGITI. ([campusvirtual.cogitiformacion.es](http://campusvirtual.cogitiformacion.es))

El día de inicio del curso los alumnos que hayan formalizado la prematrícula en la plataforma ([www.cogitiformacion.es](http://www.cogitiformacion.es)) y hayan hecho efectivo el pago de la misma (bien por pasarela de pago, con tarjeta, directamente en el momento de la matriculación o bien por transferencia o ingreso bancario en el número de cuenta que se indica en la misma), podrán acceder al curso por medio de la plataforma, con las claves que utilizaron para registrarse como usuarios. Desde su perfil en "Mis Matrículas" podrán ver el enlace de acceso al curso.

Al ser la formación e-learning, los alumnos seguirán los distintos temas que se proponen en el curso al ritmo que ellos puedan, y en las horas que mejor se adapten a su horario.

NO se exigirá a los alumnos que estén las horas lectivas propuestas para el curso, aunque el número de horas lectivas indicado en cada curso es el recomendable para alcanzar los objetivos del curso y la adquisición de los conocimientos previstos, cada alumno va siguiendo a su ritmo los contenidos, de igual forma NO se cortará el acceso a la plataforma a aquellos alumnos que superen las horas propuestas para el curso. Sí se tendrá en cuenta que el alumno haya visto todos los contenidos o al menos la gran mayoría (más del 75 %) de los mismos durante el periodo que dura el curso, así como realizado con éxito las tareas o ejercicios, trabajos que se le vayan proponiendo durante el curso.

El alumno, además de ir estudiando los contenidos de los distintos temas, podrá participar en el foro del curso dejando sus dudas o sugerencias o intercambiando opiniones técnicas con otros alumnos, así como respondiendo aquellas que hayan dejado otros compañeros. Asimismo podrá hacer las consultas que estime oportunas al tutor del curso para que se las responda a través de la herramienta de mensajería que posee la plataforma y preferentemente en el mismo foro. Recomendamos encarecidamente el uso del foro por parte de todos los alumnos.

Para la obtención del certificado de aprovechamiento del curso el alumno tendrá que superar los objetivos mínimos marcados por el docente (superación de cuestionarios de evaluación, casos prácticos, participación, etc...).

De igual forma, los alumnos, deberán realizar la encuesta de satisfacción que nos ayudará en la mejora de la calidad de las acciones formativas que proponemos en la plataforma de formación. La encuesta estará accesible en el apartado "Mis matrículas" en la plataforma, a partir de la finalización del curso.

## Matrícula

---

Para ampliar información mandar mail a [secretaria@cogitiformacion.es](mailto:secretaria@cogitiformacion.es) o llamando por teléfono al número 985 73 28 91.

## Formación Bonificada

---

La formación bonificada está dirigida a trabajadores de empresas que estén **contratados por cuenta ajena**, es decir, trabajadores de empresas que, en el momento del comienzo de la acción formativa, coticen a la Seguridad Social por el Régimen General.

Están **excluidos** los autónomos, los funcionarios y el personal laboral al servicio de las Administraciones públicas.

Para beneficiarse de la Formación bonificada la empresa tiene que encontrarse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y de la Seguridad Social.

Para aclarar cualquier duda relacionada con nuestros cursos o sobre la bonificación de la FUNDAE, pueden dirigirse a la página web de la plataforma **FORMACIÓN BONIFICADA** donde podrán ver la información de una manera mas detallada, así como descargarse los documentos necesarios para la obtención de esta bonificación.

También pueden ponerse en contacto con nosotros, en el teléfono 985 73 28 91 o en la dirección de correo electrónico [secretaria@cogitiformacion.es](mailto:secretaria@cogitiformacion.es).