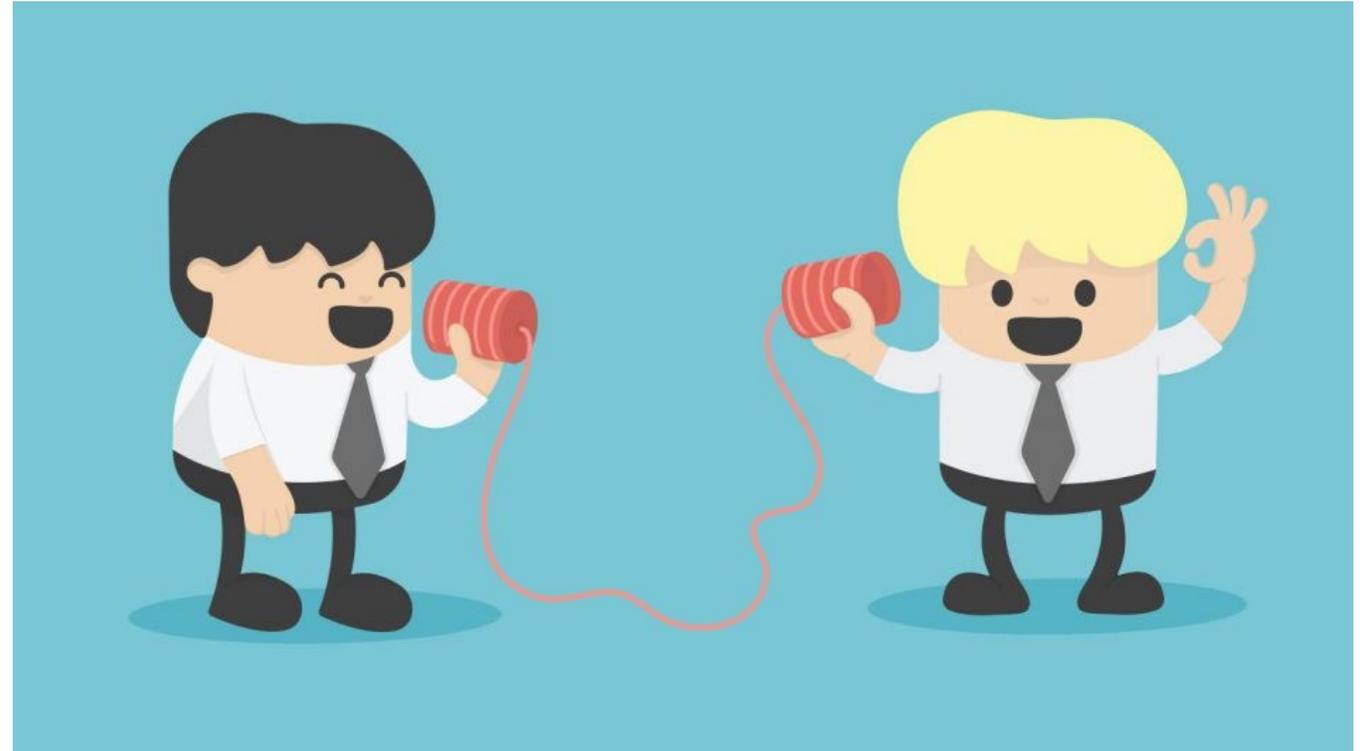
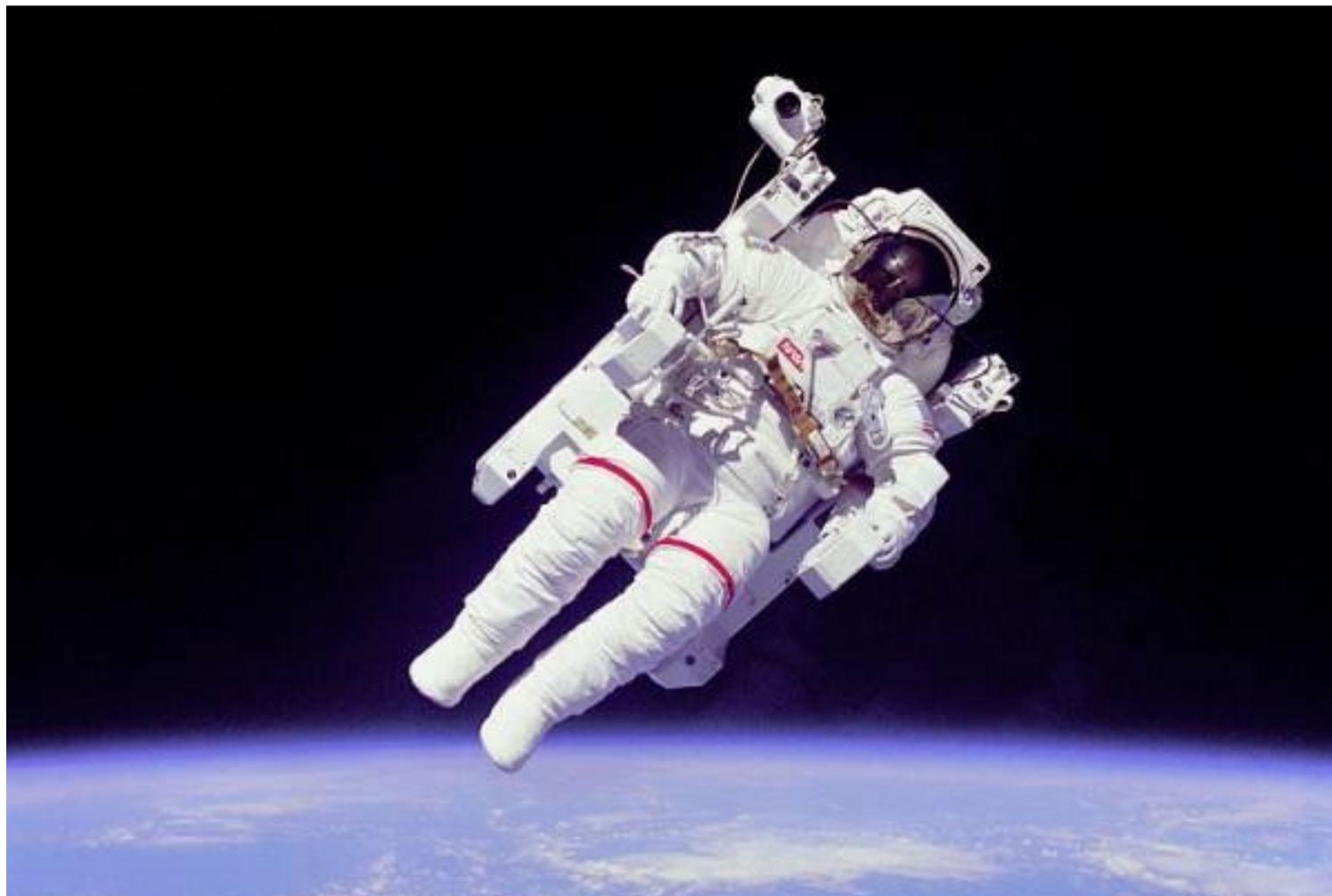


Relaciones  
interpersonales  
para fortalecer tu  
marca personal

HETS 2023





¿SABIAS QUE EL  
MUNDO ESTA  
CAMBIANDO  
ACELERADAMENTE?

## ¿Qué es una marca?

- Una marca es un elemento comunicativo que identifica y define el significado y las expectativas que se tienen de una empresa o persona.



## ¿Qué es una marca personal?

- Es aquello que proyectas que la mayoría de las personas identifican como las características que te identifican como persona. (Individual.)
- Es una etiqueta que te ponen y que define lo que las personas piensan y esperan de ti.
- Tu reputación.



# ¿Por qué es importante tener una marca personal cuidada y positiva?

- Impacta la percepción que la gente tiene de ti.
- Permite crear nexos que te apoyarán al logro de tus objetivos.
- Es vital para lograr una proyección de liderazgo.
- Genera confianza.
- Te permite cometer ciertos errores sin consecuencias mayores.
- Te abre puertas.
- Controla las expectativas de tu persona.

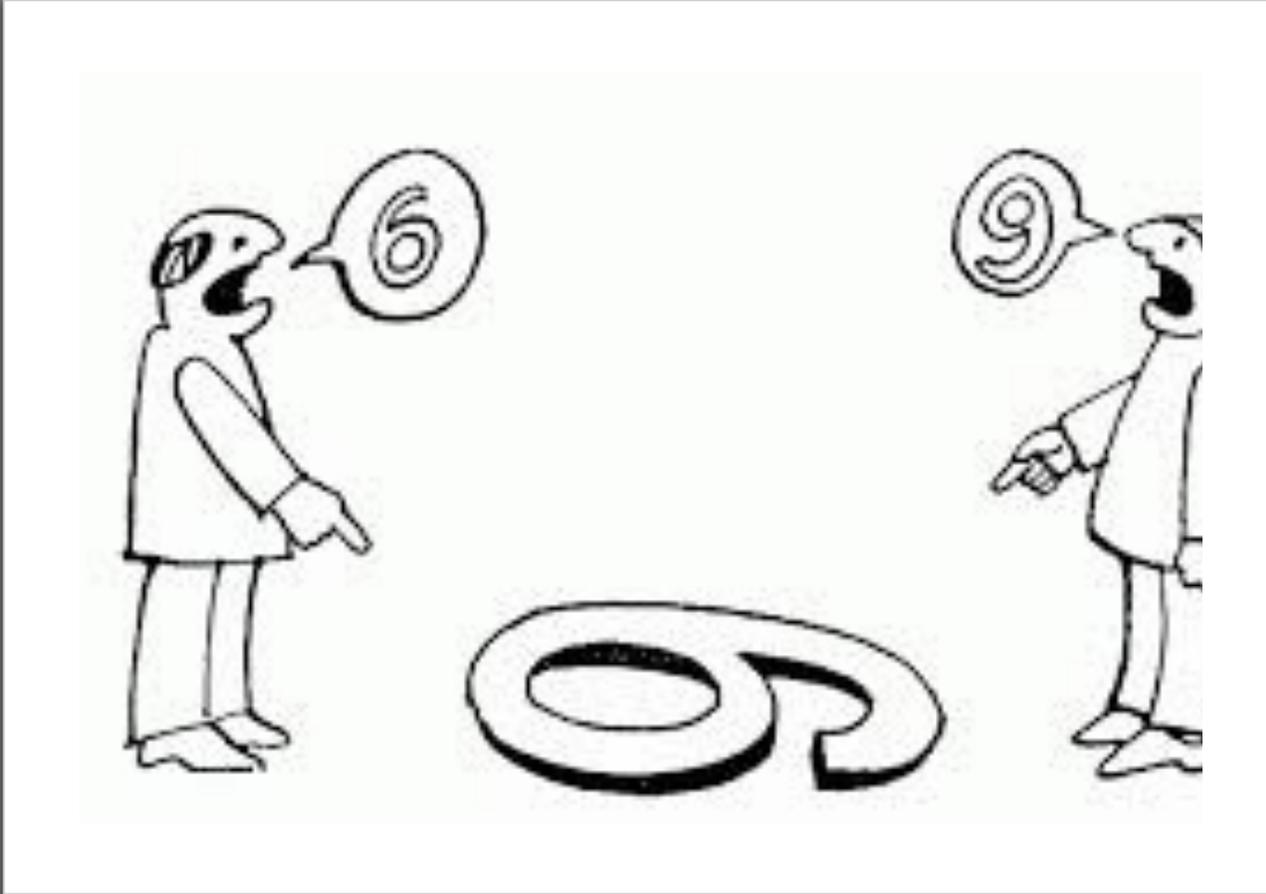


# ¿Quién es nuestro cliente interno y externo?



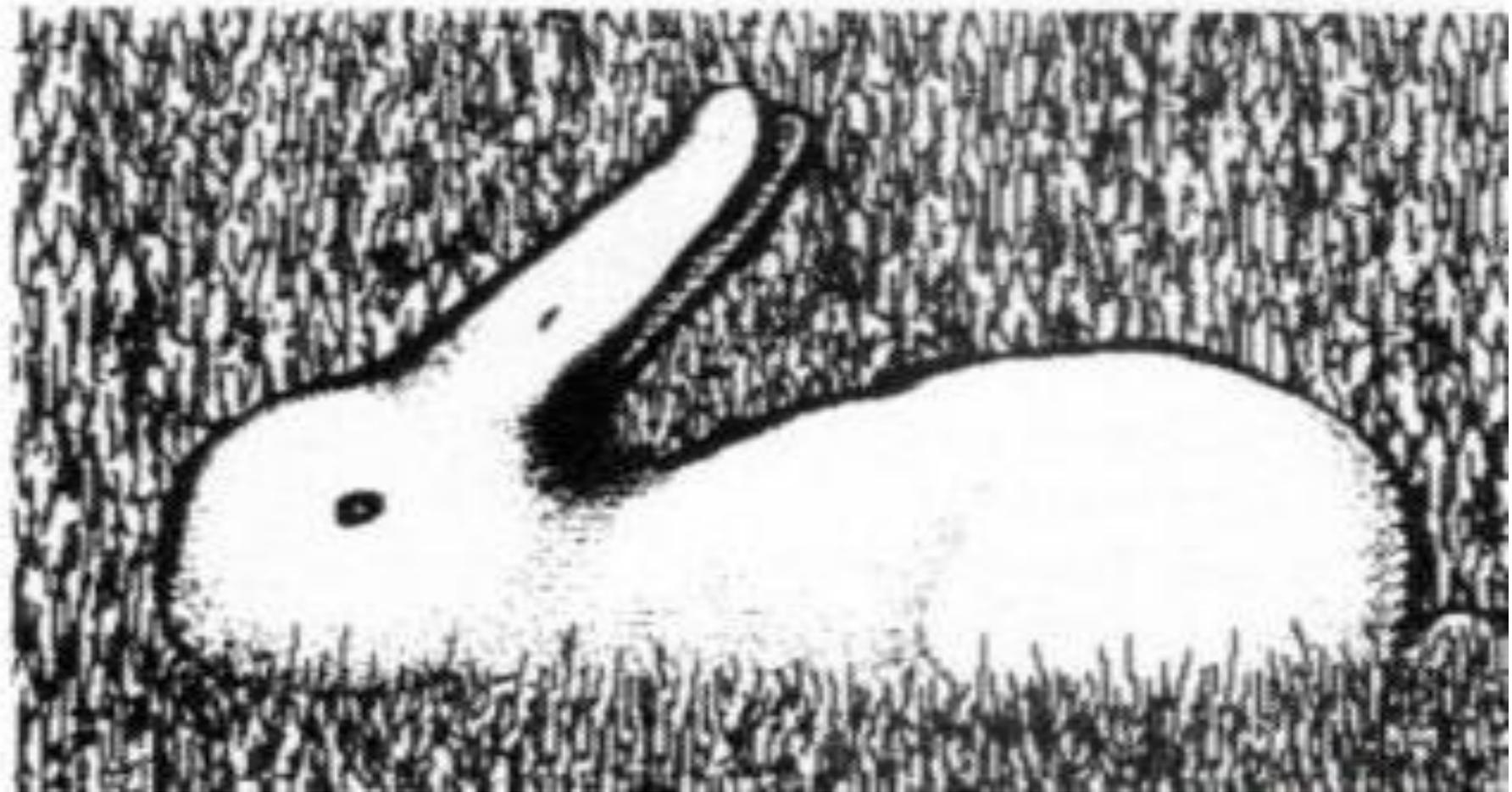
## Movimiento generacional

- Generación Interbellum (1900-1913)
- Generación Grandiosa (1914-1924)
- Generación Silenciosa (1925-1945)
- “Baby Boomers” (1946-1964)
- Generación X (1965-1981)
- Generación Y/E/M (1982-1994)
- Generación Z (1995-2004)
- Generación Digital (2004-Presente)



LA  
PERCEPCIÓN  
ES TU  
REALIDAD





# Todo cambio requiere poder

---

Fuentes de poder:

- La jerarquía.
- El conocimiento.
- **La influencia.**





**Todo comunica.**

# La comunicación interpersonal

- 7% Verbal
- 38% Paralingüística
- 55% Fisiología



La capacidad de afectar la ideas,  
opiniones y decisiones de otras  
personas.

## La influencia



# El proceso para ejercer influencia.

---

1. Tener un objetivo claro del resultado que buscamos en la transacción.
2. Todos tenemos nuestra propia realidad.
3. Comunicativa (Previo a la intervención.)
4. Sintonizar (“Rapport”)
5. Siempre se gentil y proyecta simpatía.
6. Utiliza forjadores de ego.
7. Establecer una zona empática.
8. No es importante demostrar que siempre tienes la razón.
9. Controlar la transacción (El que pregunta controla.)
10. Permite que las personas exploren y lleguen a sus propias conclusiones.
11. Evita temas conflictivos.
12. Armoniza.
13. Abordar los elementos que estimulan la resonancia (Revive conexiones emocionales)
14. Deja una sensación de bienestar en la persona intervenida.



# INFORMACIÓN DE CONTACTO

## **Peak Performance Research, Training and Consulting Group, Inc.**

- Adiestramientos, consultoría e investigación.

## **Peak Performance Strategic Digital Communications, Inc.**

- Diseño estratégico y manejo de propiedades digitales incluyendo redes sociales.

## **Pino's Media Lab**

- Incubadora de negocios.

## **Conversando de Ventas con Joe y Pablo.**

- Podcast.

## **The Marketing Corner**

- Columna en periódico Metro Digital.

**Contacto: Joe (787) 402-3042**

**[www.peakperformancepr.com](http://www.peakperformancepr.com)**

**Peak Performance Inc.**

RESEARCH, TRAINING & CONSULTING

