

Pongo aquí algún logo tuyo?

# TRANSICIÓN DE CARRERA

**Joleine Mudde**

**Career Advisor, Executive Coach**

**Marta y Michele: quiero cambiar de sector**

**Volker: necesito cambiar de país**



**Alumno EMBA, GMBA:**

**Quiero cambiar de área y de compañía**



**Celia: quiero trabajar a nivel Comité de Dirección**  
**Ángeles: necesito montarme por mi cuenta**



# Cambio: necesidad o pasión



# Objetivos

**Tu posicionamiento deseado**

**Tu marca personal – tu imagen pública**

**Estrategias de marketing personal:**

**¿Cómo hago el cambio?**

## El cambio

Contactos “de toda la vida”

El reclutador y el cambio



***Yo ofrezco:***

***Yo veo .....***





# Tu marca personal – tu promesa de base

**¿Cuál es tu posicionamiento?**

**¿Cuál es tu imagen pública?**

**Los profesionales somos “homogéneos”**



# Marca corporativa vs marca personal



**Valioso**

**Útil**

**Fiable**



**Andrés Pérez Ortega**

# Promesa única de valor

## “Lo mejor de ti”



William Arruda

**¿Qué es lo que realmente defiendes?**

**¿Cuál es tu convicción?**



# Generar valor

Depositar

Tu oferta personal

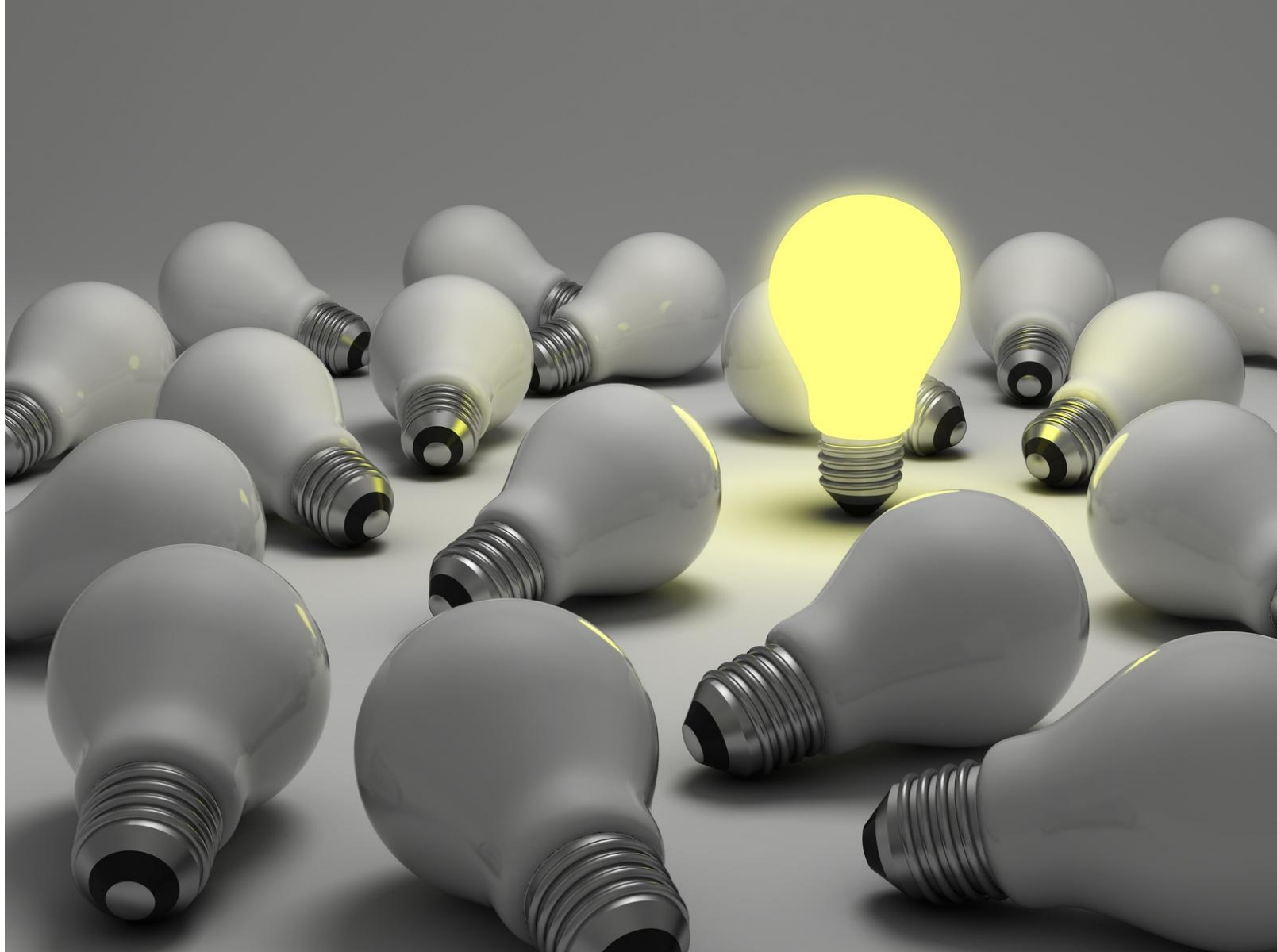


# Confiabilidad





# “Tu promesa única de valor”



# “Tu promesa única de valor”

Tu trayectoria profesional

¿Qué es lo que realmente defiendes?

*Tus logros profesionales:*

*Qué es lo que mejor sabes hacer*

# Tus logros profesionales

“El trofeo me hace feliz pero mucho más lo que hice para ganarlo”



Rafael Nadal  
US Open  
Septiembre 2013

# Tu discurso de venta



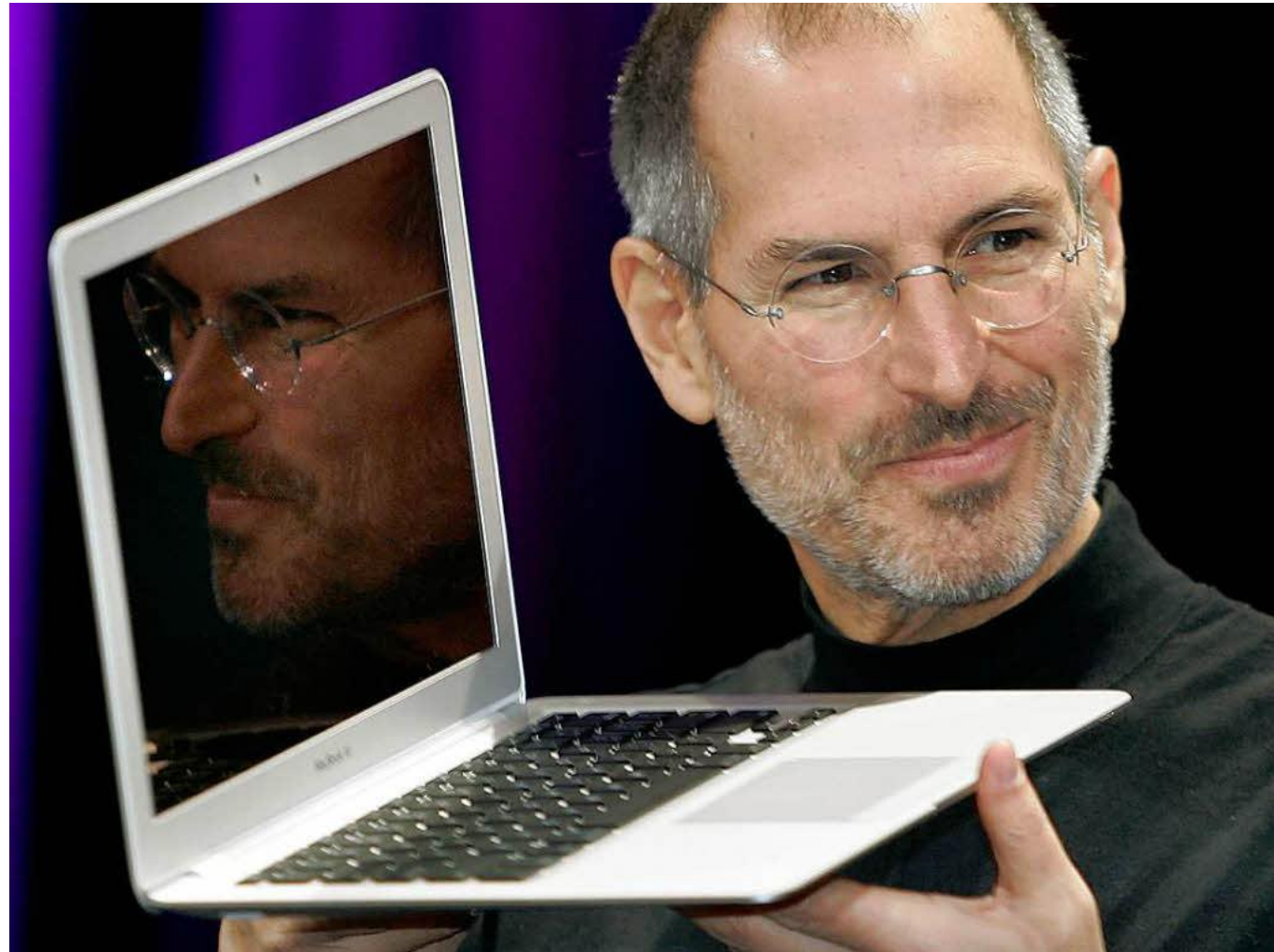
# Marketing personal

**¿Cómo hago el cambio?**

**Define una estrategia**

Ten un objetivo claro

Conecta con las necesidades de tu mercado



Headhunters

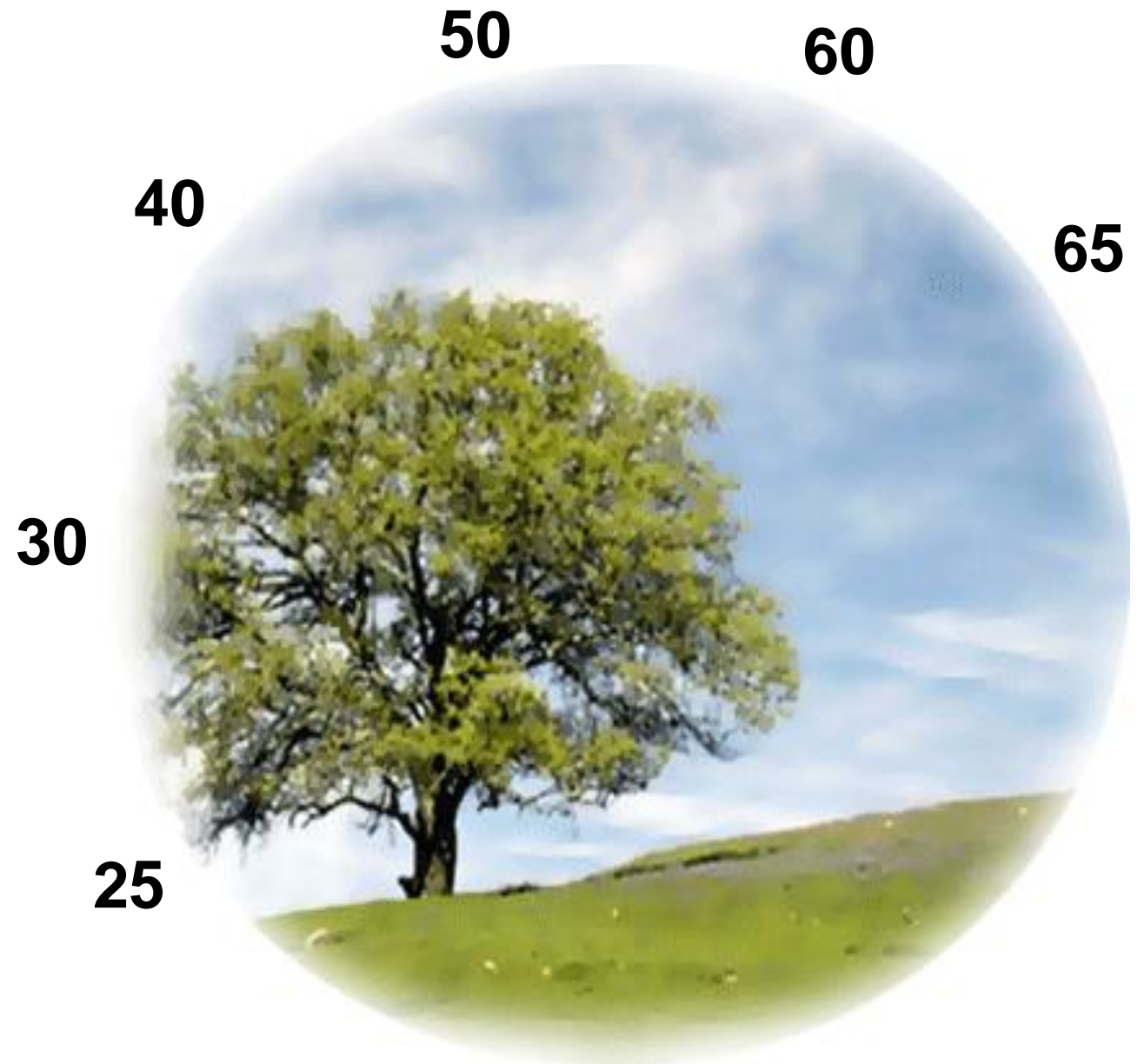
Anuncios

Contactos

Mercado visible - oculto



# El árbol de la vida profesional





# Networking



***Networking es el arte de construir y mantener relaciones que benefician a las dos partes***



Estrategia a medio-largo plazo

Construir y ganar

Reciprocidad



**¿Por qué ejecutivos fallan en la gestión de su red?**



Zona de comfort con su actual red

Baja capacidad para generar nuevos contactos

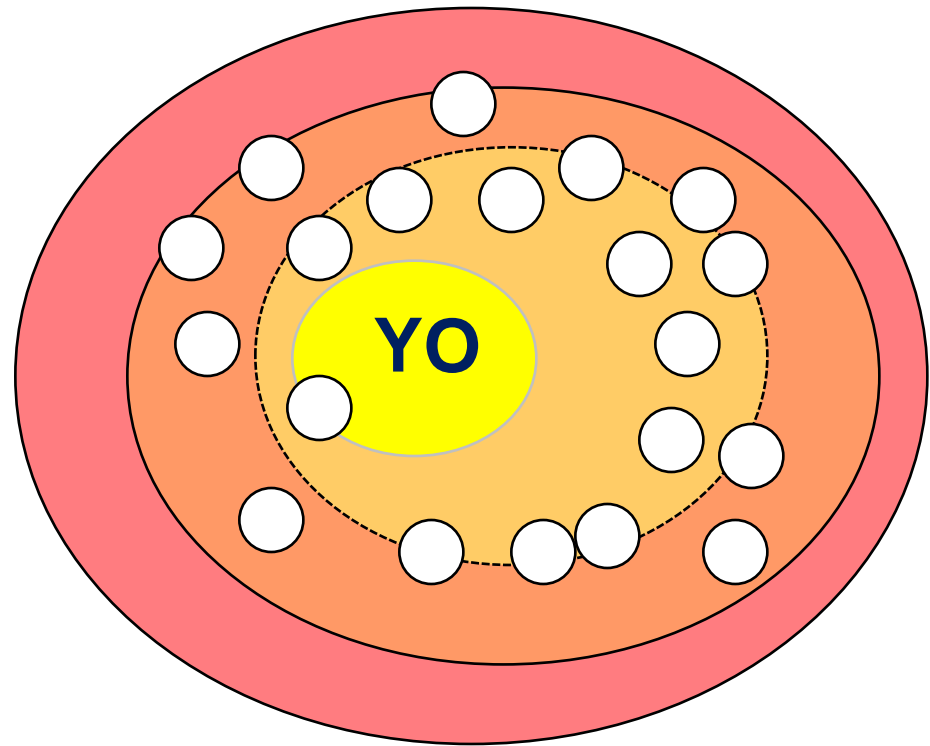
Falta de estrategia

No aceptado culturalmente

## Nivel de confianza alta:

Me ayudarán con toda seguridad

“Vínculos fuertes”

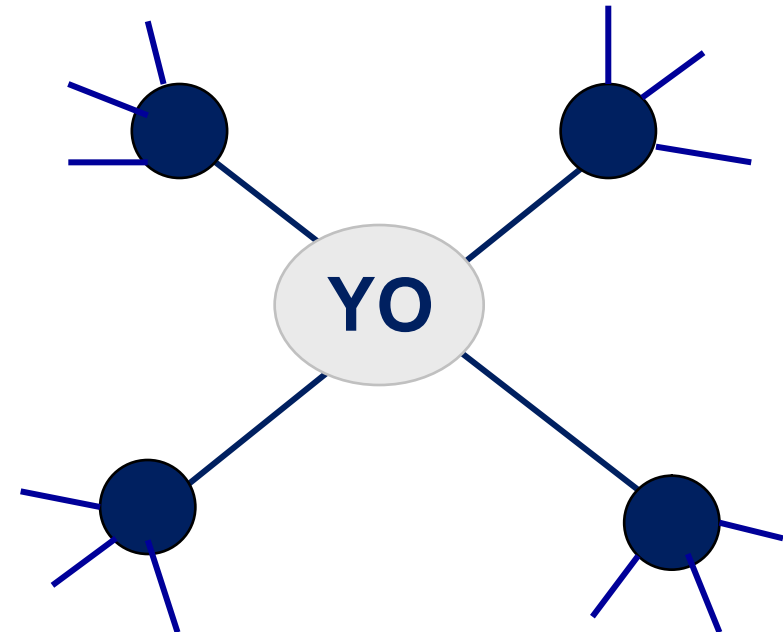


# Una red 100% expansiva:

“Agujeros estructurales”

Información nueva

Acceso a otras redes



Herminia Ibarra

## ***Networking Operacional***

Hacer que el trabajo se realice

Contactos internos



Herminia Ibarra

## ***Networking Personal***

Fomentar desarrollo personal y profesional

Contactos externos

## ***Networking Estratégico***

“La foto global” – objetivos de la organización

Orientado a futuros retos y prioridades

Contactos internos y externos

## ¿Consiguieron realizar el cambio?

A continuación cuento lo que han conseguido mis clientes a los que hago referencia durante la ponencia

Muestra tu oferta de valor

Ten objetivos claros y realistas

Conoce las necesidades de tu mercado

Define una estrategia

Haz networking

[joleinemudde@careeradvisor.es](mailto:joleinemudde@careeradvisor.es)  
<http://es.linkedin.com/joleine-mudde>

# Referencias

- Andrés Pérez Ortega: [www.marcapropia.net](http://www.marcapropia.net)
- Andrés Ortega Martínez: be networker my friend
- William Arruda
- Ronald Burt: Gossip & Reputation
- Herminia Ibarra:
  - Estrategias poco convencionales para reinventar su carrera profesional
  - How leaders create and use Networks (HBR)
- Malcolm Gladwell: the tipping point