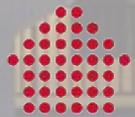




# La marca personal de los administradores de fincas



Administrador  
Fincas  
Colegiado



**cafs**  
colegio de  
administradores  
de fincas de  
sevilla

Elena Arnaiz Ecker



@elenaarnaiz





Elena Arnaiz Ecker  
Psicóloga.  
Consultora de  
desarrollo de personas  
talento & acción



@elenaarnaiz



Elena Arnaiz Ecker



Elena Arnaiz Ecker

[www.elenaarnaiz.es](http://www.elenaarnaiz.es)

# Éxito



~~Resultados~~



It's  
a  
Volatile  
Uncertain  
Complex  
&  
Ambiguous  
World

FUERO



# Volátil

Cambios muy  
rápidos, muy  
inesperados.  
Sensación constante de  
inestabilidad



**Incierto**  
¿Lo que hoy es  
cierto y válido,  
mañana lo  
será?

La tecnología ya no es una opción



Y la globalización tampoco...

A young girl with brown hair and wide, curious eyes is peering over a plaid blanket. The scene is dimly lit, with a soft light source from the left creating a shadow on the wall behind her. The word "Dentro" is overlaid in large white letters across the middle of the image.

**Dentro**

Es que la ad  
fincas es mu

Es que

Es que a

pasan...  
bla, bla, bla

A photograph of a cluttered workshop or garage. The space is filled with various tools, wires, and equipment. On the left, there are large coils of red and blue cables. The walls are covered with hanging tools and wires. In the center, there's a workbench with a wooden stool. The floor is also cluttered with various items. The lighting is warm and focused on the center of the room.

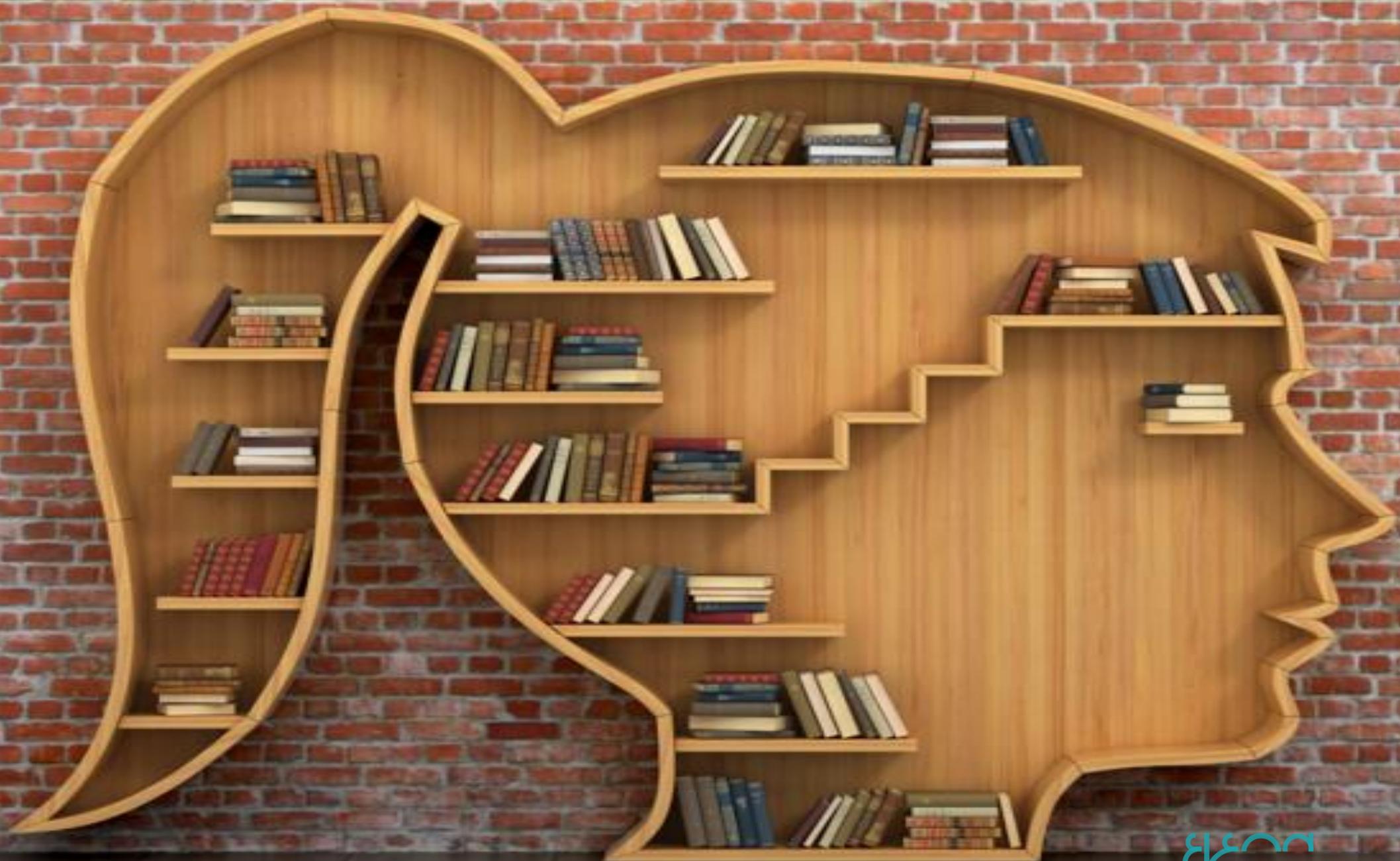
# Trastienda







# Almacén



# Tienda

~~Resultados~~



# nal Branding

Es el **proceso** de desarrollo de tu marca personal. E implica estrategia



# Marca Personal



Marca Personal es el **resultado** que consigues tras tu esfuerzo y tu estrategia centrada en identificar tus **fortalezas** y la forma en la que aportas **valor** a tu público objetivo, poner en acción tu **talento** y **enseñárselo** al mundo



Jeff Bezos  
amazon.es.

“Es lo que dicen de  
ti cuando  
abandonas la sala”  
Es el **resultado**

# EL MÉTODO ICEBERG DE LA MARCA PERSONAL

Muchos piensan que la marca personal es la parte emergente del iceberg, la de las redes sociales, los blogs, el networking, pero **lo cierto es que esa parte no sirve de gran cosa si antes no hemos trabajado la parte sumergida, la que define nuestra posición actual, analiza el porqué de esa posición, traza una nueva hoja de ruta y determina unas herramientas para seguirla.**



## VISIBILIDAD

Escribir un libro  
Redes sociales profesionales  
Trabajar un blog Dar conferencias  
Talleres y cursos Networking en eventos

3

Sin esta fase es difícil que nuestro mensaje llegue al público que hemos definido anteriormente. Aquí definimos cuáles serán **los mejores medios para facilitar que llegue el mensaje**, y eso incluye medios de largo alcance y soluciones más tácticas, **tanto en entornos online como offline.**



## ESTRATEGIA

Modelo de negocio (canvas)  
¿Cuál es nuestro público?  
¿Quién son nuestros competidores?  
Misión, visión y valores  
¿Cuál tu mercado? ¿Qué te hace diferente?  
¿Cuál es nuestro mensaje?

2

En esta fase se ayuda a encontrar **un camino y a trazar la hoja de ruta**. Para ello, se definen una **visión, misión y valores, un mensaje central, unos objetivos, públicos objetivos y un plan de acción**. Se trata de una fase clave, sin la cual no es posible dar visibilidad a una marca personal.



## AUTOCONOCIMIENTO

¿Nos gusta cómo nos ven?  
¿Quién soy? ¿Quién nos conoce?  
¿Estamos dispuestos a cambiar?  
¿Somos capaces de transmitir lo que somos?  
¿Nos gusta la vida que llevamos?

1

En esta fase se analizan las **creencias, valores o principios, habilidades y competencias**. Se analizan las **motivaciones**, el diagnóstico de la **situación actual**, los miedos y zonas de confort. **Una fase de percepción interna.**

El objetivo del proceso no es otro que aumentar las posibilidades de ser el elegido, de convertirse en la opción preferente.

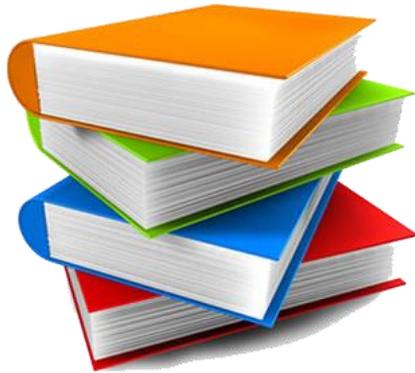


**Autoconocimiento**

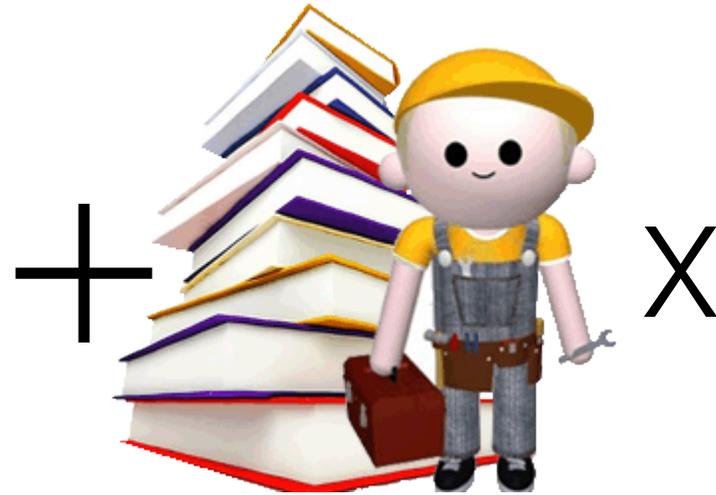


# ¿Cuáles son tus características?

Conocimiento



Habilidades



Características  
personales



APTITUD

ACTITUD



**Estrategia**

¿Qué necesita  
tu cliente?



¿Qué  
problema  
resolvemos?

¿Qué  
oportunidad  
detectamos?

¿De qué manera  
resuelvo el problema?



Propuesta  
de  
valor

¿Cómo vas a  
adaptar tu  
producto a la nece  
de tu cliente?



# ¿Con quién te tienes que aliar para dar respuesta a su necesidad?



# Networking

A man with a beard and a woman in business attire are sitting at a dark wooden table outdoors. The man is pointing at a laptop screen that displays a bar chart and a line graph. The woman is looking at the screen with interest. A smartphone is on the table in front of them. The background shows a blurred outdoor setting with greenery and a building.

# Embajadores de marca





Visibilidad



Offline

# Tu relato







**En tus  
reuniones**



# Comunicar en público



Online



# Tu huella digital





12/10/21  
Wahneema Lubiano

arnaiz  
talento & acción

# Cambidia



**Innova**

# Mejora





Brilla



[www.elenaarnaiz.es](http://www.elenaarnaiz.es)

*¡muchas gracias!*



@elenaarnaiz



Elena Arnaiz Ecker



Elena Arnaiz Ecker



[elena@elenaarnaiz.es](mailto:elena@elenaarnaiz.es)

Elena Arnaiz Ecker



arnaiz

talento & acción