



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO Y DESARROLLO DE HABILIDADES PARA LOS ACTORES

Módulo IV

LA AUTOPROMOCIÓN EN LA PRÁCTICA

Desarrollado por DAH Theatre (Serbia)

Stardust
Performing Arts Entrepreneurs

Ver y debatir



Marca personal para profesionales creativos



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Stardust
Performing Arts Entrepreneurs

★ Al final de este módulo, deberá ser capaz de...

★ Conocimientos

- Conocimiento de las teorías básicas de marketing
- Conocimiento de las estrategias de marketing
- Conocimientos en el ámbito del marketing digital
- Conocimiento de la alfabetización digital
- Conocimiento de las actividades de relaciones públicas
- Conocimiento de la planificación

★ Habilidades

- Elocuencia
- Escritura creativa
- Gestión del estrés
- Inteligencia emocional
- Interés por las redes sociales
- Hacer contactos
- Imagen creativa y positiva de sí mismo

★ Actitudes

- El uso de los conocimientos de marketing ayuda a avanzar en la carrera profesional
- Escribir escenarios sobre sus objetivos profesionales es muy importante
- El uso de las redes sociales ayuda a crear la imagen de los artistas
- La confianza de aplicar la autopromoción y salir de la zona de confort para lograr el crecimiento personal y profesional

Conceptos clave

Concepto clave 1

Promoción

- La promoción de cualquier evento, las relaciones públicas y las actividades de autopromoción pertenecen al ámbito del marketing.

Marketing

- El marketing es el proceso de planificación y aplicación del concepto, el precio, la promoción y la difusión de ideas, objetivos y servicios para lograr un intercambio que satisfaga al individuo y a la organización.

Concepto clave 2

Marketing

Las cuatro P del marketing son los factores clave que intervienen en la comercialización de un bien o servicio. Son el producto, el precio, la plaza y la promoción de un bien o servicio. A menudo se denominan marketing mix.

El significado etimológico del término marketing es colocar el producto o la idea en el mercado.



Conceptos clave

Concepto clave 3

Idea

Cada parte es libre de aceptar o rechazar la idea de la otra parte.

Cada parte tiene sus valores.

Cada parte puede entregar la idea o el producto.

Todo lo que dices y haces forma parte de tu autopromoción.

Concepto clave 4

Marketing artístico

En el marketing del arte actual, es necesario que el artista renueve su obra de forma independiente.

Las redes sociales son hoy los canales básicos de marketing y promoción.

Aprovechando las ventajas de los medios digitales, los artistas pueden crear una imagen de sí mismos.



Autopromoción

- Promoción de la propia empresa en público
- Creación de una imagen de marca propia
- Utilización de medios digitales para la promoción
- Utilización de diversas herramientas de marketing
- Autenticación
- Buena presentación de los logros y habilidades personales

La autopromoción es el intento de presentarse ante los demás como una persona consumada, capaz, inteligente y hábil. La autopromoción es la tendencia natural con la que nos gustaría que los demás nos percibieran con cualidades maravillosas, como la inteligencia y el talento...



Autopromoción

¿Cómo es su perfil en las redes sociales?



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Stardust
Performing Arts Entrepreneurs

Autopromoción

Presentación creativa y educada en las redes sociales

Por ello, el alarde puede parecer falso y superficial. Sin ver a la persona real que hay detrás de la fanfarronada, la autopromoción suele parecer egoísta y egocéntrica en las plataformas de medios sociales.

Alfabetización digital (gestión de las plataformas de medios sociales)

Apertura al crecimiento personal

Actitud proactiva

Conocimiento de las relaciones públicas en materia de redacción

Organización de la promoción

Estrategias de marketing (promoción)



Beneficios



Confianza en sí mismo

La confianza en uno mismo y una imagen positiva de uno mismo nos proporcionarán una mejor autopromoción

La autoconfianza significa que creemos en nuestras propias capacidades

Superar la vergüenza en la autopromoción

Sin embargo, si no te sientes cómodo reivindicando tus logros y promocionándote, será difícil, si no imposible, avanzar en tu carrera. Así es, ¡tienes que tocar tu propia bocina! Y hacerla sonar con orgullo

Nuevas oportunidades

Mayor audiencia

Ganancias en las redes sociales

Popularidad

Fans



Beneficios



Promueva sólo los temas en los que es experto.



Sea lo más natural (auténtico) posible en su actuación.

La autopromoción le ayudará en su carrera.

Comunicación asertiva y actitud humana hacia la comunidad.



Mejore la confianza en si mismo.



Demasiados elogios provocarán una impresión negativa.



La gente le reconocerá en función de sus valores.

La autopromoción le hará más visible.

Habilidades de redacción del CV.

La psicología dice: La autopromoción

Contexto de la autopromoción

La autopromoción forma parte de una motivación humana general pero muy extendida: ser percibido favorablemente por los demás. En el caso de la autopromoción, la gente quiere ser percibida por los demás como competente. No es de extrañar, por tanto, que la gente sólo se auto promueva en público y ante personas a las que quiere impresionar, como sus superiores en el trabajo. Por ejemplo, es mucho menos probable que alguien que complete una autoevaluación en el trabajo se auto promueva si un supervisor nunca lee la autoevaluación o si la autoevaluación es anónima.

<https://study.com/academy/lesson/self-promotion-in-psychology-definition-examples.html>



Análisis DAFO personal

- Determina tus puntos fuertes
- Debilidades
- Amenazas
- Oportunidades
- Haz un plan de acción para superar las debilidades
- Haz un plan de autopromoción en las redes sociales. Preséntate de la forma más realista posible
- Publica lo que es importante para ti: vida social, familia, carrera o crea tu propio blog

Actividad



Más información



Plan de acción



Paso 1

Decide qué trabajo quieres promocionar.
Decide cómo quieres presentarte al público.
Decide quién es tu público/grupo objetivo.

Paso 2

Haz un conjunto de actividades y formas de promoción.
Elige tus fotos.
Escribe tu propio texto.
Esboza un cartel con tus papeles favoritos.
Escribe tu CV.
Haz un folleto sobre ti mismo.

Paso 3

Haz una evaluación de lo que se ha conseguido.
Recuerda tu análisis DAFO.
Vuelve a hacerlo.

Referencias

Burns W. **Gestión en las artes**, Belgrado, Clio

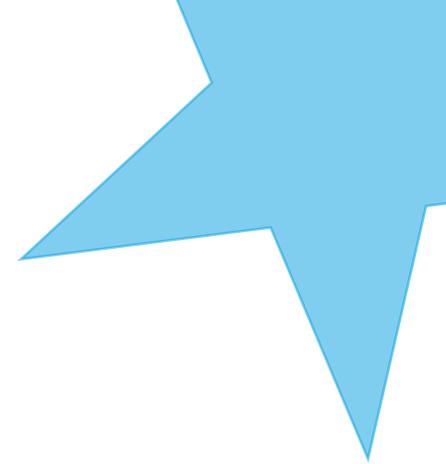
Ellis A. (1996). **Una introducción a una vida razonable**, USA

Kit D. (1996). **Marketing en las artes**, Belgrado, Clio

<https://eventacademy.com/news/what-is-event-management/>

https://eventplanning.com/free-mini-course-new/?utm_source=bing&utm_medium=search&utm_campaign=mini

<https://www.mangoapps.com/usecases/information-organization/event-planning-management?adsrc=adwords&kwd=mangoapps>





Stardust

Performing Arts Entrepreneurs



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.