

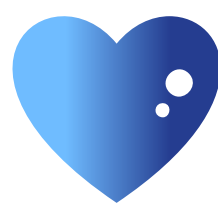
El poder de la marca personal: historias que venden

En un entorno empresarial donde todos compiten por la **atención de los clientes**, tu historia puede **marcar la diferencia**. Natalia Londoño, mentora en comunicación estratégica, te muestra cómo construir una **narrativa de marca personal auténtica** que te permita **destacar, conectar** con otros e **impulsar tu negocio**.

La marca personal: tu huella y tu propuesta de valor

La **marca personal** es lo que las personas **recuerdan de ti** después de interactuar contigo. Va más allá de la imagen que proyectas: es tu **propuesta de valor** como profesional y como persona.

Es como una “miniempresa” con la que te vendes al mundo y que combina tres dimensiones:



Lo personal:

tus valores, creencias y la forma en que los demás te perciben.



Lo profesional:

tus capacidades, fortalezas y la manera en que resuelves problemas



Tu camino estratégico:

cómo conectas quién eres con el posicionamiento que deseas lograr.

Esta triada te ayuda a entender **qué te diferencia en el mercado**, cuál es tu **ventaja competitiva** y hacia dónde orientar tu desarrollo.

La narrativa: el alma de tu marca personal

Todos contamos historias. La narrativa es la forma en que **eliges las palabras que te definen para contar quién eres, qué haces y por qué lo haces**.

Tu historia no solo se dice, **se muestra y se vive**:

- En cómo te expresas.
- En tu presentación personal.
- En lo que reflejas a través de tus fotos, videos y publicaciones.

Una narrativa sólida parte de una “**nube de palabras**” que te identifiquen y que den coherencia a tu universo verbal, visual y emocional.

La narrativa de marca personal no es un acto de ego, sino un ejercicio de conexión para mostrar cómo lo que eres y haces puede aportar a otros.

Construye tu narrativa paso a paso

Crear una marca personal no se trata de correr, sino de construir con conciencia. Natalia recomienda estos pasos:

1

Haz una pausa.

Detente a observar tus emociones, valores y fortalezas. Como todo proceso creativo, construir tu narrativa toma tiempo.

2

Registra tus ideas.

Lleva siempre contigo dónde anotar sensaciones, aprendizajes y patrones que te definan.

3

Identifica tu sello.

Descubre aquello que te hace memorable y diferente.

4

Crea tu “elevator pitch”.

Prepara un discurso breve que explique quién eres, qué haces, qué te hace especial y cómo puedes ayudar.

5

Refleja tu marca en todo.

Desde tu portafolio de servicios hasta tus redes sociales, cada detalle debe ser coherente con tu identidad.

Errores que debes evitar



Copiar a otros.

Inspírate, pero no imites. Tu marca debe ser genuina.



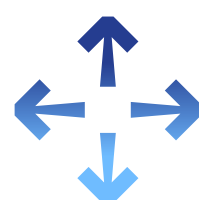
Hablar solo de ti.

Enfoca tu mensaje en cómo aportas y contribuyes.



Ser inconsistente.

La marca personal requiere coherencia y constancia.



No tener sello propio.

Si no te diferencias, no te recordarán.

“Tu **marca personal** puede convertirte en un **vocero poderoso**, dentro o fuera de tu empresa. No necesitas millones de seguidores: necesitas una **historia genuina, coherente y con propósito**. Tu voz puede ser diferente si la trabajas desde la narrativa y tu ventaja competitiva”.

Natalia Londoño, mentora en comunicación estratégica y experta del Campus Virtual de la CCC.



Explora más y crece

En el **Campus Virtual de la Cámara de Comercio de Cali** encontrarás **webinars gratuitos y contenidos prácticos** sobre marca personal, liderazgo, comunicación, ventas y muchos temas más para fortalecer tu crecimiento empresarial. [¡Accede ahora aquí!](#)



Cámara de Comercio de Cali