

4. Las redes sociales

4.3. La marca persona

- Acabar lo que se empieza
- Demostrar proactividad e iniciativa
- Resolución de problemas
- Orientación a resultados
- Sentido de la responsabilidad
- Actitud “comercial” a nivel presentación de entregables o venta
- Lealtad, honestidad, compromiso y compañerismo
- Promover el respeto y el “buen rollo” → Equipo
- Humildad y dejar que el trabajo y resultados hablen por sí mismo (también hacerlo ver)
- Descubrir en qué uno es bueno y disfruta
- ¡Actitud gana a aptitud!



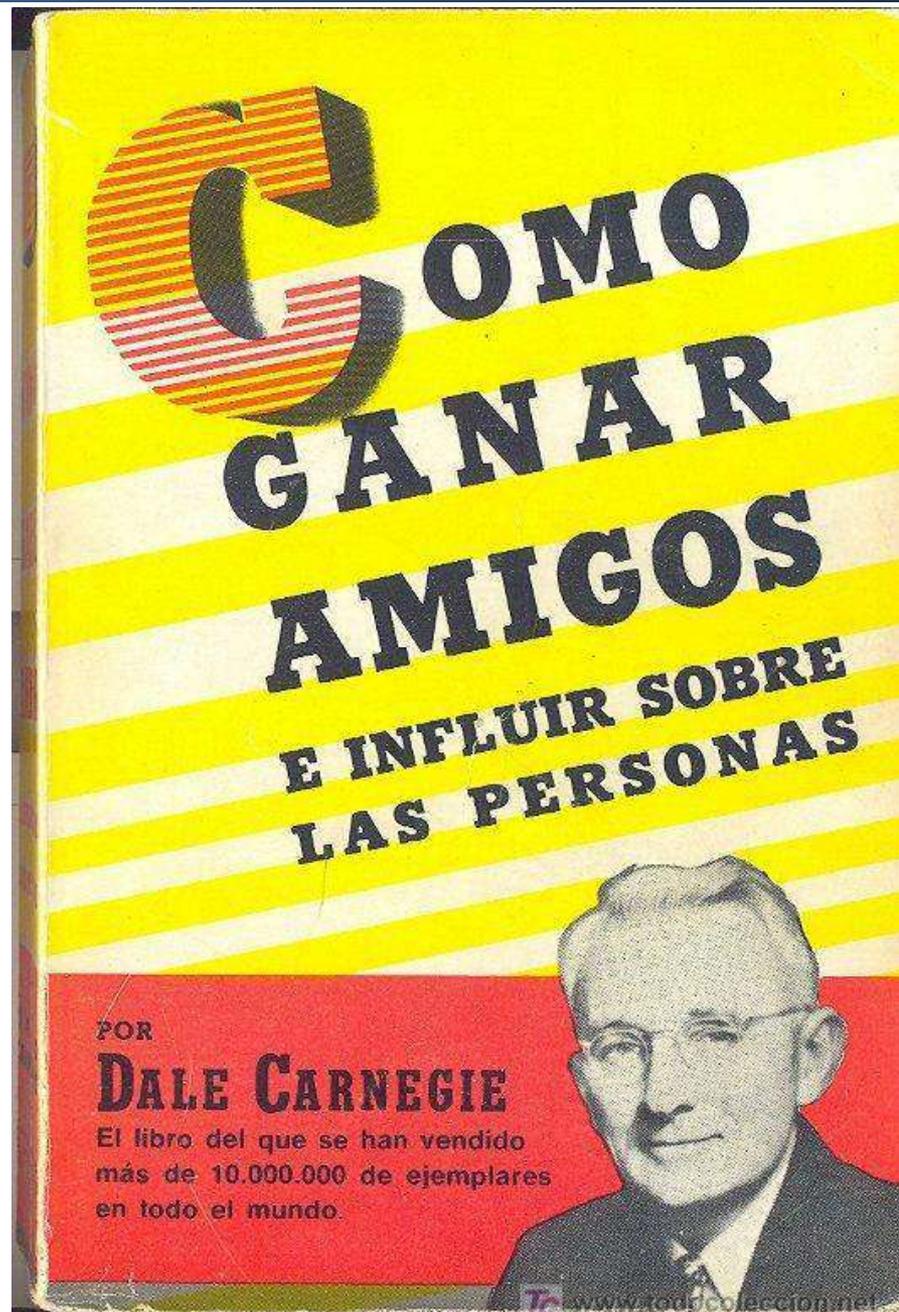
4. Las redes sociales

4.3. La marca persona

Sólo hay un medio para conseguir que alguien haga algo. ¿Se ha detenido usted alguna vez a meditar en esto? Sí, un solo medio. Y es el de hacer que el prójimo quiera hacerlo

"A todo el mundo le agrada un elogio". William James dijo: "El principio más profundo del carácter humano es el anhelo de ser apreciado".

La crítica es inútil porque pone a la otra persona en la defensiva, y por lo común hace que trate de justificarse. La crítica es peligrosa porque lastima el orgullo, tan precioso de la persona, hiere su sentido de la importancia y despierta su resentimiento



5. La gestión de proyectos: alcance, coste y plazo

5.1. La triple restricción

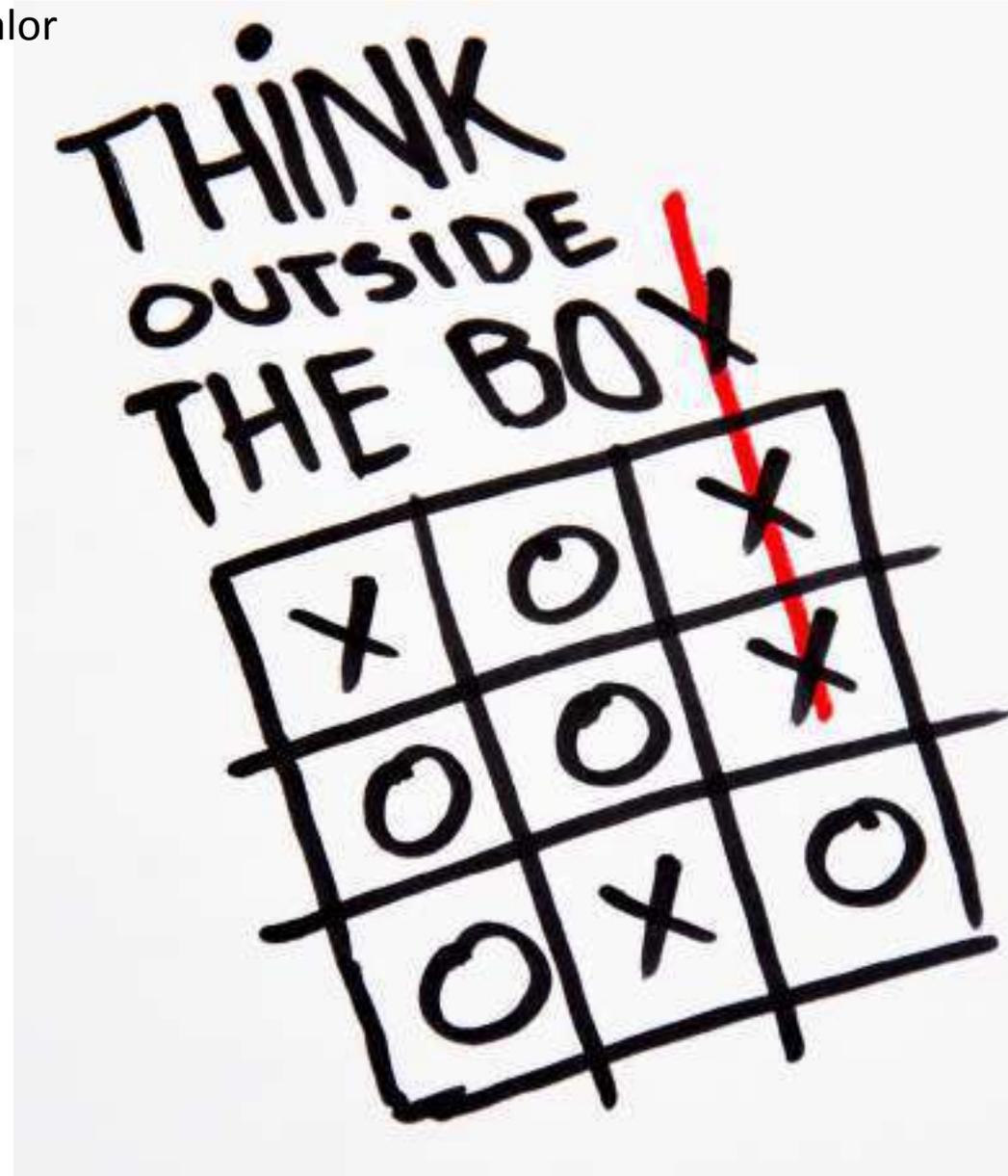


5. La gestión de proyectos: alcance, coste y plazo

5.1. La triple restricción

AREAS DE CONOCIMIENTO	GRUPO DE PROCESOS				
	INICIO	PLANEACION	EJECUCION	CONTROL	CIERRE
1. INTEGRACION	X	X	X	X	X
2. ALCANCE		X		X	
3. TIEMPO		X		X	
4. COSTOS		X		X	
5. CALIDAD		X	X	X	
6. RECURSOS HUMANOS		X	X		
7. COMUNICACIONES		X	X	X	
8. RIESGOS		X		X	
9. ADQUISICIONES		X	X	X	X
10. INTERESADOS	X	X	X	X	

- 5. La gestión de proyectos: alcance, coste y plazo
 - 5.2. Ingeniería de valor



- 5. La gestión de proyectos: alcance, coste y plazo
 - 5.2. Ingeniería de valor

Value Engineering

Proponer soluciones con el menor coste de mantenimiento

Diferentes propuestas de calidades alternativas



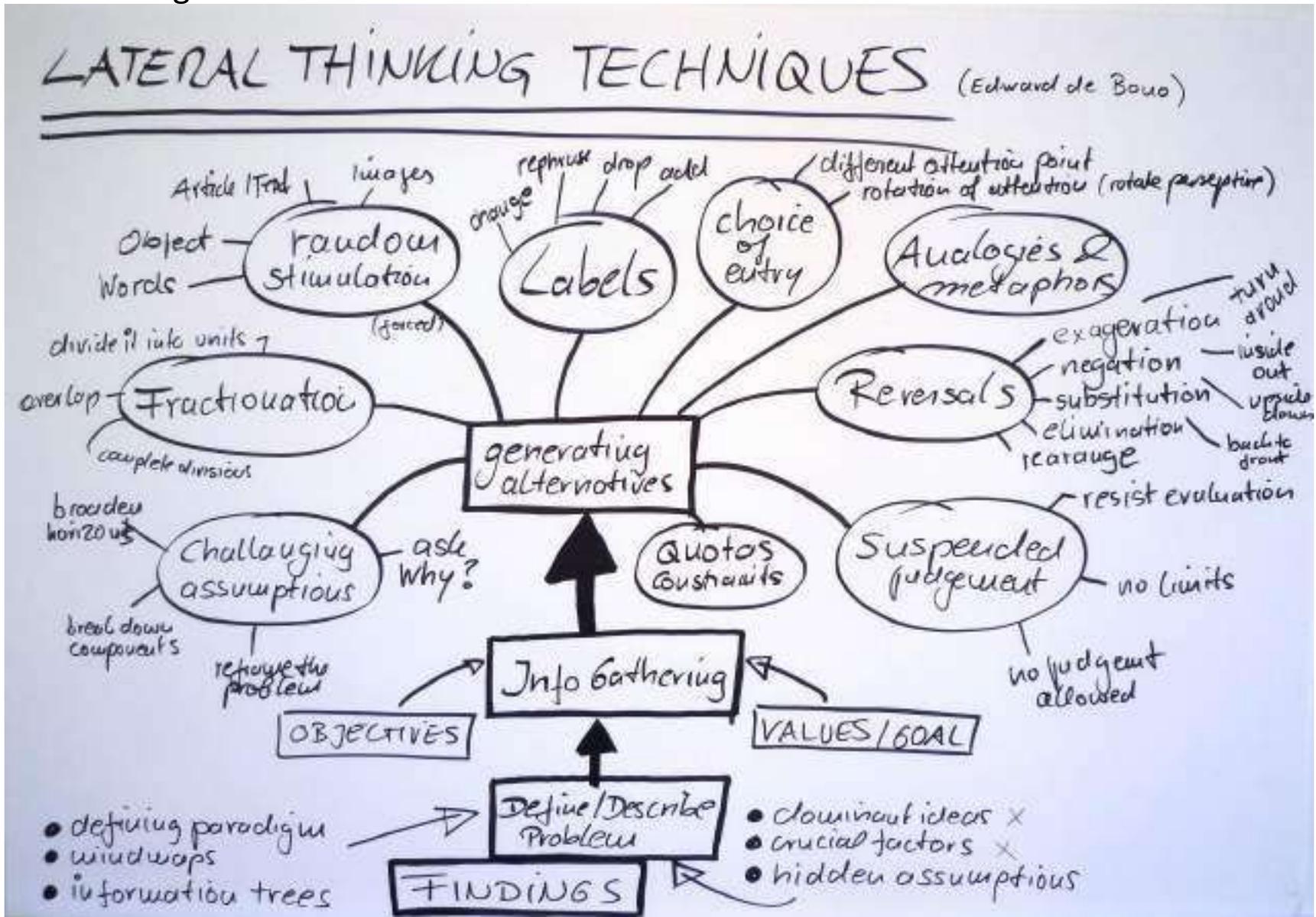
Ajustar soluciones técnicas

Escoger los procedimientos de construcción más simples y económicos

Ajustar y detectar errores en las mediciones

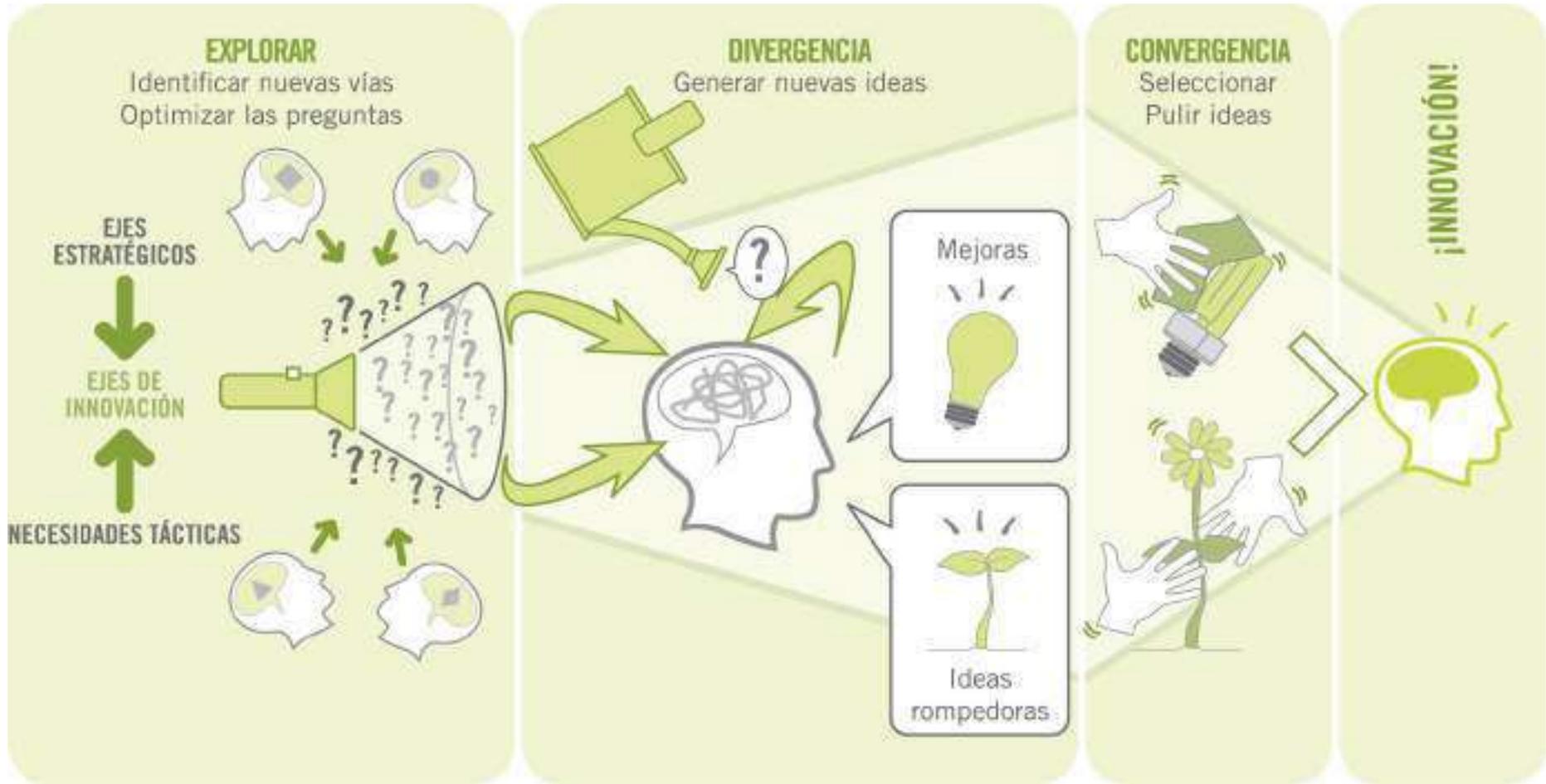
5. La gestión de proyectos: alcance, coste y plazo

5.2. Ingeniería de valor



5. La gestión de proyectos: alcance, coste y plazo

5.2. Ingeniería de valor



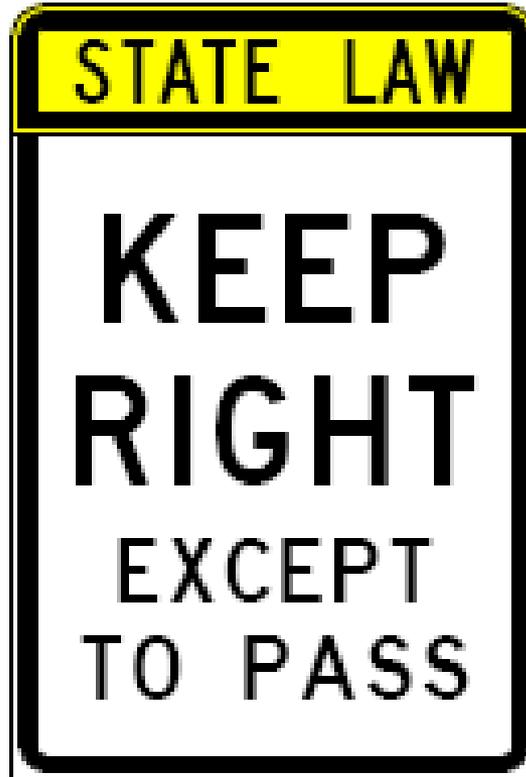
5. La gestión de proyectos: alcance, coste y plazo

5.2. Ingeniería de valor

- Ejemplos

Dimensionamiento firme carretera

[Norma 6.1-IC. Secciones de firme](#)



- ¡Uso de fuentes de información fiables y oficiales! → CITARLAS

5. La gestión de proyectos: alcance, coste y plazo

5.2. Ingeniería de valor

- Ejemplos

Dimensionamiento carriles carretera



Drivers Get Extra Lane During Rush Hour with "Zipper" Barrier-Transfer Machines 2:14

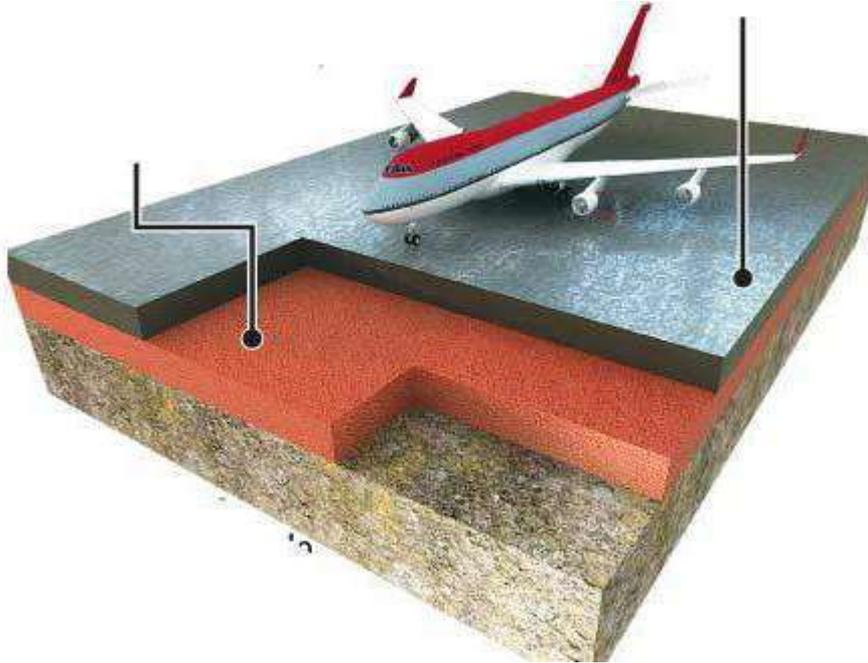


5. La gestión de proyectos: alcance, coste y plazo

5.2. Ingeniería de valor

- Ejemplos

Dimensionamiento pavimento aeropuerto



Anexo 14 al Convenio de Aviación Civil Internacional. Volumen I. Diseño y operaciones de aeródromos

6. Globalización y equipos multiculturales

6.1. Movilidad laboral



6. Globalización y equipos multiculturales

<http://www.slideshare.net/cvazquezh/cross-cultural-training-for-engineers>

6.3. Equipos multiculturales

- Habilidades de liderazgo
- “Hándicap”. Comunicación en distintos idiomas y sesgo cultural diferente
- Búsqueda de la integración cultural (respeto), respeto e igualdad entre sexos y mente abierta
- Ser PERSONA y COMPAÑERO
- **Valorar el trabajo del equipo de forma explícita → Agradecer y reconocer logros**



6. Globalización y equipos multiculturales

6.3. Equipos multiculturales



Keys to succeed in a foreign culture

<http://www.slideshare.net/cvazquezh/cross-cultural-training-for-engineers>

6. Globalización y equipos multiculturales
 - 6.4. Tecnologías de la comunicación

George Siemens: “Lo importante es el tubo”



7. Estrategias comerciales

7.1. ¿En qué productos os servicios soy bueno y tengo experiencia/referencias?



Ford

debe considerarse como el anagrama de las cualidades del buen automóvil:

F - FUERZA.
O - ORIGINALIDAD.
R - RESISTENCIA.
D - DURACION.

Estas cualidades, reunidas y facilitadas a precio económico, hacen del **Ford** EL AUTOMÓVIL UNIVERSAL.

Compre usted un **Ford** que le llevará a todas partes y le traerá sin inconveniente alguno.

UN AUTOMÓVIL DE CALIDAD A UN PRECIO ECONÓMICO.

Ford Motor Company
S.A.C.

Para informes dirigirse a los agentes FORD.



DRINK **Coca-Cola**
DELICIOUS and REFRESHING

IT SATISFIES THE THIRSTY AND HELPS THE WEARY

7. Estrategias comerciales

7.2. Material comercial en papel, electrónico y audiovisual

- Dossieres corporativos
- Web
- Vídeos de actuaciones
- Vídeo corporativo
- ...



Iceacsa
GRUPO



acciona

7. Estrategias comerciales

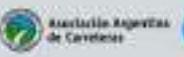
7.3. Visibilidad en congresos y foros nacionales/internacionales



IV CONGRESO IBERO-AMERICANO DE SEGURIDAD VIAL
CANCÚN (MÉXICO) 30 SEPTIEMBRE - 2 OCTUBRE 2014
 AVANCES DE LA DÉCADA DE ACCIÓN DE SEGURIDAD VIAL

ORGANIZA: 

CON EL APOYO DE:   

PROMUEVEN:      

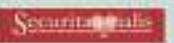
PATROCINAN:    

COLABORAN:      

MEDIOS COLABORADORES:     

7. Estrategias comerciales

7.4. Cuidar nuestras redes sociales

- Desarrollar confianza en uno mismo
- Desarrollar relaciones de confianza con clientes, socios, proveedores,...



7. Estrategias comerciales

7.5. Sinergias con otros socios/colaboradores/freelance

- Valores de “mi” experiencia local e internacional
- Valores de “su” experiencia local e internacional
- “Mi” llegada comercial (“Mi” red social)
- “Su” llegada comercial (“Su” red social)
- Buscar complementariedad y sinergias (áreas técnicas, capacidad producción,...)



7. Estrategias comerciales

7.6. Un perfil de ingeniero bien preparado

a) Requisitos indispensables:

- **Titulación Universitaria:** Ingeniería de Caminos o Ingeniería Civil.
- **Idiomas:** Español (bien hablado y escrito, algo por desgracia que no siempre se encuentra) e Inglés (bien hablado y escrito).
- **Informática:** Conocimientos avanzados de informática, no a nivel de programador, pero sí de usuario avanzado de las diferentes herramientas existentes. El desarrollo de las infraestructuras inteligentes, va a demandar que los profesionales del sector cuenten cada día con mayores conocimientos tecnológicos para poder realizar de forma eficaz (y eficiente) su trabajo.
- **Reciclaje de conocimientos continuo**
- **Aprender a aprender**
- **Y después... enseñar a aprender**



7. Estrategias comerciales

7.6. Un perfil de ingeniero bien preparado

b) Requisitos cada día más necesarios:

- **Mejorar la capacidad de comunicación:** Uno de los grandes déficits de los ingenieros españoles es su poca capacidad comercial y comunicativa. Es necesario no sólo ser capaces de realizar las obras o proyectos planteados, sino también de explicarlos con la claridad y el rigor demandado, así como saber venderlos. La capacidad comercial, combinada con el conocimiento técnico, es una de las cualidades más importantes que puede tener un trabajador de estas empresas, y está muy valorada en el sector.
- **Potenciar los aspectos de gestión, y no sólo los técnicos:** La capacidad técnica excelente de los titulados en España se da por descontado, pero falta potenciar los aspectos más ligados a la gestión empresarial, que cada día cobran mayor importancia. Es necesario tener la capacidad de trabajar en equipo, liderar proyectos y tener la capacidad de analizar eficazmente todos los factores que entran en juego en los mismos para llevarlos a buen fin.
- **Mayor ambición internacional**, para lo cual en primer lugar es imprescindible dominar el idioma del país destino (inglés debería ser obligatorio dominarlo, pero también es interesantes conocer el alemán, francés, o cualquier otro idioma como tercera opción), y en segundo lugar tener la ambición de trabajar no sólo en España.
- Contar con **conocimientos** demostrables en áreas cada día más importantes y ligadas con las infraestructuras, como son la **energía, sostenibilidad, o nuevas tecnologías**.



7. Estrategias comerciales

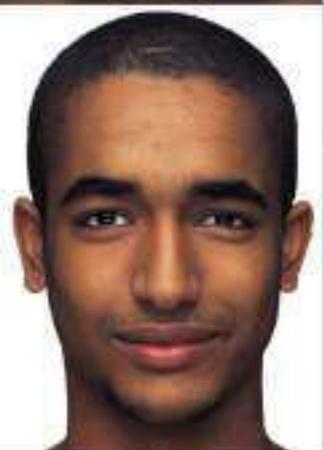
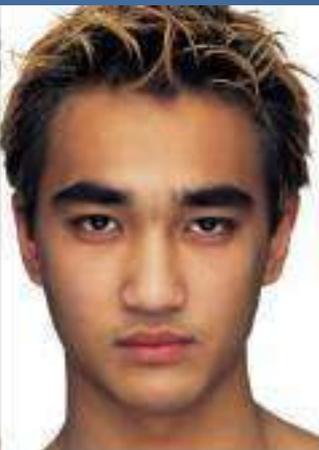
7.6. Un perfil de ingeniero bien preparado

Hincapié en los siguientes puntos:

- **Movilidad:** Cada vez es más común que el mercado en el que operan las empresas sea internacional, con lo cual es importante ser capaz de trabajar con proyectos de gran envergadura, con diferentes culturas y entornos.
- **Disponibilidad:** Predisposición absoluta para trabajar en diferentes entornos, para viajar y tener versatilidad para colaborar en proyectos diferentes.
- **Comunicación:** Ser capaces de trabajar colaborando, con personas de diferentes culturas y lenguas, para lo cual es imprescindible dominar dichas lenguas.
- **Experiencia**, y sobre todo, tener una **base cultural** que permita, al menos **conocer los aspectos básicos de los proyectos** en puntos tan diferentes como **económico-financieros, comerciales, sociales, jurídicos y técnicos**.
- **Ser curiosos**, algo imprescindible, que no siempre es suficientemente valorado.



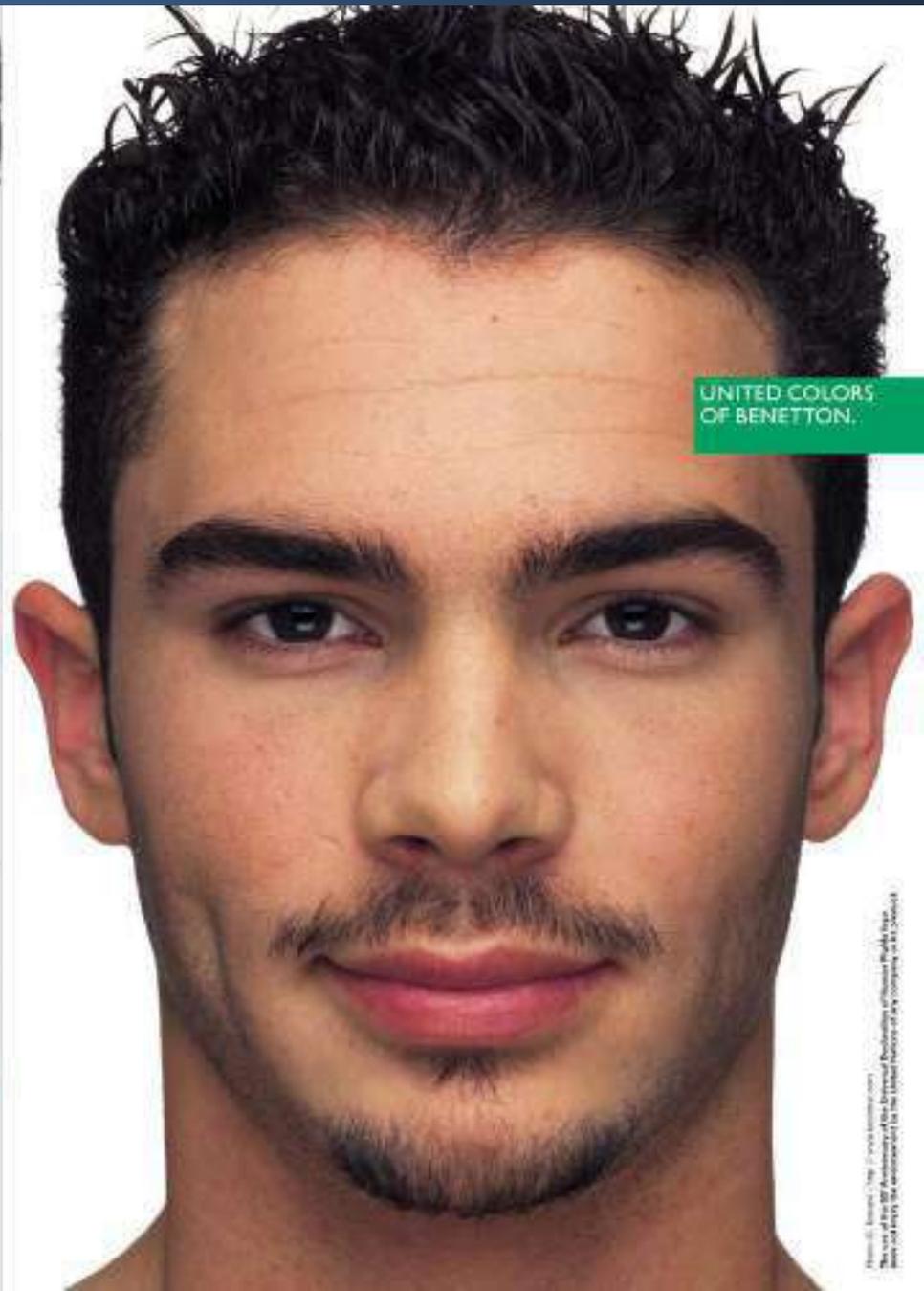
¿Qué perfil de Ingeniero Civil demanda el mercado actual? 1:18:02



ALL HUMAN BEINGS
ARE BORN FREE AND EQUAL
IN DIGNITY AND RIGHTS
(art.1)



FIFTIETH ANNIVERSARY
OF THE UNIVERSAL
DECLARATION
OF HUMAN RIGHTS



UNITED COLORS
OF BENETTON.



I WANT YOU



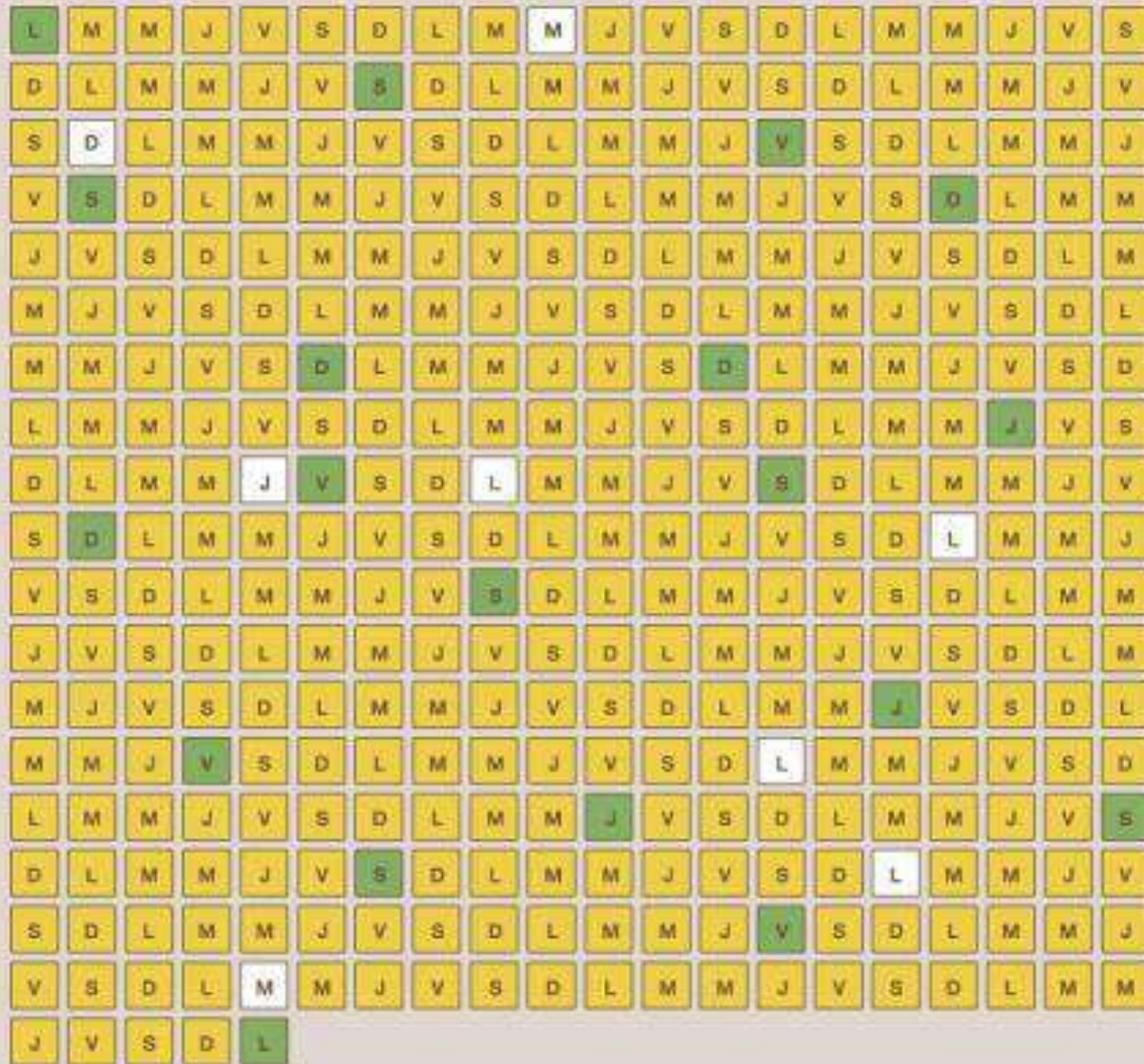
To Speak English
or ***GET OUT!***

Anthony "Tony" Robbins (nacido el [29 de febrero](#) 1960) es un autor y orador que motiva la auto-ayuda

**“To effectively communicate,
we must realize that we are all different
in the way we perceive the world
and use this understanding as a guide
to our communication with others.”**

— Anthony Robbins

365 días / cineilustrado.com



 Días memorables

 Días donde hiciste algo de tu vida

 Días total y absolutamente desperdiciados



STAY
HUNGRY
STAY
FOOLISH



Steve Jobs Discurso en Stanford

8. Un consejo final



Creemos Fans, no Clientes

