Constrúe a túa Marca Profesional no Ecosistema SAP

Descrición

Este taller está deseñado para axudar a futuros consultores SAP —xa sexa que estean en formación ou recentemente certificados— a construír unha marca profesional sólida, reconocible e diferenciada dentro do ecosistema SAP.

Ao longo do taller, os participantes aprenden a identificar a súa proposta de valor, a comunicala de forma estratéxica e a posicionarse eficazmente nas canles profesionais onde se move a comunidade SAP.

O enfoque é totalmente práctico e trabállase con dinámicas, exercicios guiados e persoais que cada participante pode adaptar ao seu propio perfil profesional.

Perfil do docente

O docente, **Joan Muñoz Poveda**, é especialista en Intelixencia artificial, SAP e consultoría, con máis de 35 anos de experiencia. Axudo a profesionais e empresas a impulsar o seu crecemento con IA aplicada á transformación dixital, formación en SAP e estratexias de marca persoal. A súa misión: optimizar procesos con tecnoloxía e IA, e potenciar o talento no mercado.

PROGRAMA	Programación 2026/27
TIPO	SEMINARIO
PERIODO INSCRICIÓN	01/12/2026 - 12/01/2027
Nº PRAZAS	232
METODOLOXÍA	Virtual
DURACIÓN	4 horas

DATA INICIO	13/01/2027
DATA FIN	13/01/2027
HORARIO	Horario de 16:30 a 20:30 horas.
LUGAR DE DOCENCIA	Edificio localizado na r/Airas Nunes s/n, barrio de Conxo, en
PERIODO DOCENCIA	13/01/2027 - 13/01/2027

Temario

1. Introdución: A marca profesional na contorna SAP

Obxectivos:

- Comprender que é unha marca profesional e por que é clave na carreira SAP.
- Analizar o contexto actual do mercado SAP: tendencias, roles e demandas.

Contidos:

- Concepto de marca persoal vs. marca profesional.
- Ecosistema SAP: consultores funcionais, técnicos, híbridos, perfís IA- SAP, freelancing.
- Expectativas de empresas e partners SAP.

Actividade:

- Dinámica “A túa pegada en SAP”: reflexión individual sobre que queren achegar ao ecosistema SAP (3 palabras chave por participante).

2. Autoconocimiento e proposta de valor profesional

Obxectivos:

- Identificar fortalezas, motivacións e competencias diferenciais.
- Redactar unha proposta de valor clara e atractiva.

Contidos:

- DAFO persoal (Debilidades, Ameazas, Fortalezas, Oportunidades).
- Competencias técnicas (SAP FI, MM, ABAP, BTP...) vs. soft skills (liderado, comunicación, xestión de clientes).
- Estrutura dunha proposta de valor: quen son, que achego, que diferénciame.

Actividades:

- Exercicio guiado DAFO individual.
- Taller de redacción: cada participante redacta o seu “elevator pitch SAP” (1 minuto).

3. Posicionamento e visibilidade no mercado SAP

Obxectivos:

- Aprender a posicionarse como profesional SAP nas canles dixitais adecuadas.
- Optimizar o perfil profesional para reclutadores, partners e clientes.

Contidos:

- Plataformas crave: LinkedIn, SAP Community, Freelance portals (Freelancer, Malt, SAP Expert Base).
- Como comunicar logros, proxectos e certificacións SAP.
- Estratexia de networking e colaboración profesional.
- Construción dun portafolio de proxectos SAP (experiencias, casos, aprendizaxes).

Actividades:

- Revisión guiada de perfís LinkedIn.
- Persoal práctico de “Perfil SAP gañador” (foto, titular, resumo, skills).
- Mapa de contactos estratéxicos: identificar 10 persoas clave do ecosistema SAP a seguir/conectar.

4. Estratexia de comunicación e contidos

Obxectivos:

- Aprender a xerar contido de valor para posicionarse como experto/a.
- Planificar unha presenza dixital coherente coa marca profesional.

Contidos:

- Tipos de contido para consultores SAP: experiencias, aprendizaxes, tendencias, mini guías, casos de uso.
- Formatos: publicacións, artigos, vídeos curtos, participación en comunidades SAP.
- Plan persoal de visibilidade (que, onde, cada canto).

Actividades:

- Workshop “Publica o teu primeiro contido SAP”: escribir un post breve (LinkedIn ou SAP Community).

5. Plan de acción persoal e peche

Obxectivos:

- Consolidar aprendizaxes e definir pasos concretos a curto e medio prazo.
- Fomentar a colaboración e a rede de apoio entre participantes.

Contidos:

- Folla de roteiro de desenvolvemento de marca (0–6 meses).
- Seguimento de resultados e mellora continua.
- Conclusións e recursos para seguir crecendo (certificacións, eventos, comunidades SAP).

Actividades:

- Deseño do “Plan de marca SAP” persoal (persoal entregable).
- Roda final: cada participante comparte un compromiso ou acción inmediata.

Material complementario:

- Persoais: DAFO persoal, Elevator Pitch SAP, Perfil LinkedIn SAP, Plan de marca.
- Guía de comunidades e canles SAP para networking.
- Exemplos de publicacións exitosas de consultores SAP.