

Descubre cuál
es tu talento
y comunícalo
con autenticidad.

**MÁSTER
EN MARCA
PERSONAL®**

WEBINAR

Carta del director

Encuentra tu lugar en el mundo

Puede que no lo veas, pero en estos momentos me estoy “quitando el sombrero” al tiempo que te hago una reverencia en señal de respeto. En una sociedad gobernada por la inconsciencia y el victimismo, es un privilegio compartir estas líneas con personas responsables y motivadas como tú.

Felicidades por considerar la posibilidad de reinventarte profesionalmente. Y enhorabuena por entender que culminar este proceso de aprendizaje pasa –irremediamente– por saber quién eres y para qué sirves, aprendiendo a comunicar al mundo lo que ofreces con autenticidad.

Como bien sabes, la sociedad está inmersa en un profundo cambio de paradigma. Somos una generación de transición entre dos eras: la industrial/analógica y la del conocimiento/digital. De ahí que para sobrevivir y prosperar no nos quede más remedio que salir de nuestra zona de comodidad, cuestionando las viejas creencias y consignas con las que fuimos condicionados. En caso de no hacerlo, pronto quedaremos obsoletos y nos quedaremos fuera del nuevo mercado laboral.

Y es que el mundo para el que fuimos educados ha dejado de existir. Las reglas del juego económico y profesional han cambiado. Dado que en general no creemos en nosotros mismos y estamos tiranizados por el miedo, lo único que vemos ahí afuera es el reflejo de nuestras propias limitaciones. Sin embargo, ahora mismo existen un sinfín de alternativas y oportunidades para mejorar nuestra situación laboral y económica. El reto consiste en saber detectarlas y aprovecharlas.

Lo cierto es que el sistema educativo industrial nos preparó para superar la prueba de la selectividad, pero no para desarrollar la autoestima, la confianza, la inteligencia, el talento, la imaginación y la creatividad. Y por si fuera poco, a los 18 años, en plena adolescencia y completamente perdidos en el arte de vivir, nos hicieron elegir qué carrera estudiar. A su vez, nos creímos que cursar una licenciatura nos proporcionaría un empleo seguro y estable para toda la vida. ¡Qué equivocados estábamos!

Así fue como la mayoría entramos en el mercado laboral, de forma reactiva, buscando desesperadamente firmar un contrato indefinido con alguna empresa que nos liberara de la ansiedad generada por la incertidumbre. Y de pronto nos vimos atascados en un empleo monótono, con un jefe al que detestábamos, en una empresa en la que no creíamos y deseando cada lunes que llegara el viernes.



Durante años hemos dejado que nos defina un título universitario y el nombre de nuestro cargo profesional. Principalmente porque en general no tenemos ni idea de quiénes somos ni para qué servimos. Esta es la razón por la que ha triunfado tanto la titulitis y el credencialismo. Al no sentirnos valiosos por lo que verdaderamente somos, necesitamos avales y credenciales externos que prueben nuestra valía como profesionales.

El currículum vitae ha muerto

Debido a los cambios disruptivos y transformaciones exponenciales que se avecinan, se estima que en los próximos años más de la mitad de los puestos de trabajo desaparecerán. Los seres humanos seremos reemplazados por máquinas y procesos completamente automatizados. Por más que lo intentemos, no podemos competir con la inteligencia artificial. Necesitamos desarrollar al máximo aquellos dotes, habilidades y cualidades que nos hacen verdaderamente humanos. Y poder así desempeñar funciones y tareas difíciles de copiar y todavía lejos de ser ejecutadas por un algoritmo.

En este sentido, el currículum vitae tradicional ha muerto. Ya no importa tanto qué hemos estudiado, sino qué sabemos hacer muy bien. Ahora mismo, lo único que puede abrirnos puertas laborales es nuestro talento. Y lo único que puede darnos seguridad es nuestra capacidad de aportar valor añadido de forma constante. De hecho, nuestro sueldo va a ser directamente proporcional a la experiencia que atesoremos, al conocimiento que poseamos y la contribución que realicemos. No al título que tengamos. De ahí la importancia de invertir en nosotros mismos, de estar permanentemente (trans)formándonos y aprendiendo para convertirnos en profesionales más valiosos y completos.

A su vez, la nueva era emergente está redefiniendo por completo la noción que tenemos del trabajo. Hemos de dejar de verlo como un simple medio para pagar facturas. No en vano, fuimos condicionados para orientar nuestra existencia al propio interés, pensando, en primer lugar, en nosotros mismos. De hecho, la principal razón por la que trabajamos es para ganar dinero. En muchos casos esa es la única motivación.

Sin embargo, en la actualidad tenemos la oportunidad de cambiar de paradigma, orientando nuestra vida al bien común. Nuestro verdadero objetivo no ha de ser ganar dinero, sino crear riqueza, atender necesidades, resolver problemas y, en definitiva, contribuir a mejorar la vida de otras personas. Es entonces cuando el dinero viene como resultado. Así, en esta nueva era, el trabajo se concibe como una forma de ayudar a la gente, aportando lo mejor de nosotros mismos en el proceso.

Por todo ello, hemos de abandonar la vieja mentalidad para empezar a cultivar una nueva actitud emprendedora. Y esto pasa por tomar consciencia de que somos 100% co-creadores y corresponsables de nuestra realidad socio-económica. Solo entonces dejamos de esperar que otros nos digan lo que tenemos que hacer para empezar a pensar por nosotros mismos, sacándole el polvo a nuestra oxidada imaginación y creatividad. Además, no somos la demanda, sino la oferta. Es esencial saber qué tenemos de valor para ofrecer, dándonos a conocer a través de nuestra marca personal a aquellas personas y empresas a las que podemos ser de utilidad.

Esto no quiere decir que tengamos que convertirnos en autónomos, freelancers, emprendedores o empresarios. No. Ni mucho menos. Si bien están cambiando las condiciones laborales que se redactan en los contratos, seguirán habiendo empleados. Y todos ellos también gozarán de marca personal. Son los llamados “intraemprendedores”. Es decir, empleados que impulsan y lideran proyectos desde dentro de la compañía y cuya remuneración está totalmente en sintonía con el valor que aportan. Entre otras características, destacan por ser personas conscientes, responsables, proactivas, flexibles, con iniciativa, abiertas al cambio y comprometidas con su desarrollo personal. Y motivados con poner su talento al servicio de una empresa alineada con sus valores y con la que llegar a un acuerdo donde ambas partes ganan.

Zombies con traje y corbata

Dicho esto, ni te imaginas lo que significa para mí escribir una carta como esta. Ahora mismo estoy completamente emocionado. La creación del Máster en Marca Personal es una de las cosas –profesionalmente hablando– más bonitas que me han pasado en la vida. En él he volcado todo lo que he aprendido a lo largo de los últimos 15 años, desde que empecé –casi sin darme cuenta– a crear mi propia marca personal.

Si estás pensando en apuntarte, seguramente sea porque necesitas emprender un cambio laboral. Estoy convencido de que quieres dedicarte a algo que te guste, que se te dé bien y que aporte algo valioso para la sociedad. Y por supuesto, que te reporte como resultado ingresos económicos abundantes y recurrentes. Puede que ya sepas qué quieres ser de mayor. O puede que no y que sigas algo perdido... Sea como fuere, bienvenido al club de los motivad@s que han decidido tomar las riendas de su vida profesional.

En mi caso, la inquietud por dedicarme a algo que me apasionara se me despertó muy pronto. Desde que tengo uso de razón siempre miré con recelo a los adultos que me rodeaban. Principalmente por constatar como la mayoría vivía como zombies con traje y corbata. De tanto trabajar en empleos que detestaban habían perdido el brillo en sus ojos. Me prometí a mí mismo jamás convertirme en uno de ellos.

Tanto es así, que la idea de adaptarme a la sociedad y convertirme en un engranaje más del sistema me sumergió en una profunda crisis existencial. No le veía ningún sentido a la educación ni tampoco al mercado laboral. Fue entonces cuando me comprometí conmigo mismo para dedicarme a una profesión que me apasionara y que fuera de provecho para otras personas. Sin embargo, no sabía qué hacer con mi vida. Mi currículum vitae pasaba por haber sido el payaso, el gamberro y el rebelde de la clase. Por sacar malas notas y porque nadie diera un céntimo por mí. De hecho, tenía la autoestima tan por los suelos que llegué a convencerme de que era un inútil que no servía para nada.

El mail que me cambió la vida

Harto de sentirme inseguro y desempoderado, a los 19 años inicié una búsqueda filosófica para descubrir cuál era mi propósito y poder así encontrar mi lugar en el mundo. Sincrónicamente, por aquel entonces un íntimo amigo mío se fue a vivir a otra ciudad. Y para que pudiéramos seguir en contacto, me abrió una cuenta de correo electrónico. Era el año 2000 y jamás había escrito un solo mail en mi vida. ¿Te acuerdas de aquellos tiempos?

Semanas más tarde me llegó un primer correo suyo, en el que me contaba cómo le estaba yendo por ahí. Al final de su mail, me pedía que le contestara, explicándole cómo me estaba yendo por aquí. Y eso hice. Me senté delante del ordenador y empecé a compartir lo que sentía en mi interior. Si bien estaba pasando por una etapa algo oscura y melancólica, no pude evitar reírme de mí mismo, barnizando mis historias dramáticas con tintes de sarcasmo e ironía.

Al terminar de escribir mi primer correo electrónico, me sorprendí al comprobar que me había pasado pegado a la pantalla más de cinco horas seguidas. En ese momento algo me hizo clic. Fue entonces cuando supe que había nacido para ser escritor. ¿Que cómo lo supe? Porque durante todo ese rato desapareció la noción del tiempo y sentí vibrar a mi corazón. Mientras escribía se me quitaba el nubarrón negro que me acompañaba a todas partes. Y por unos instantes me sentía conectado y en paz.

Movido por este descubrimiento, renuncié con determinación a seguir el camino trillado por el que habían transitado mis antepasados, rompiendo un linaje de seis generaciones consecutivas dedicadas al derecho y la abogacía. Al declarar que iba a dedicarme a la escritura y la divulgación filosófica, me escuché en incontables ocasiones aquello de que “si haces lo que te gusta te morirás de hambre”...

Sin embargo, aquello no me detuvo. La chispa ya estaba encendida y no había nada ni nadie que pudieran apagarla. Entre los 19 y los 20 años escribí mi primer libro, completamente autobiográfico. Y lo seguí

reescribiendo durante los siguientes seis años. Jamás lo publiqué. Y no sé si algún día lo haré. Lo que tengo muy claro es que aquella aventura literaria fue determinante para convertirme en quién soy. Mientras tanto, devoraba novelas ensayísticas y libros de psicología y filosofía. Se puede decir que la literatura me salvó la vida. Tener un hobby creativo me alejó del camino autodestructivo en el que me encontraba.

Después de estudiar el primer ciclo de humanidades, terminé a regañadientes la licenciatura de periodismo, sabiendo con certeza que se trataba de una profesión que nada tenía que ver conmigo. Quería que mi trabajo fuera un reflejo de quién verdaderamente soy. Necesitaba creer en aquello que hacía. Y no estaba dispuesto a conformarme con tener un empleo con el que pagar mis facturas. A pesar de temer la incertidumbre, jamás apliqué ni firmé un contrato indefinido.

Creer en uno mismo

En el año 2005, a los 23 años, me concedieron una beca para trabajar como periodista en El País. Tras pasar un año en la sección de economía, enseguida recalé en el suplemento Negocios y, años más tarde, en El País Semanal. En ambas publicaciones pude escribir sobre psicología y filosofía. Mientras, seguía leyendo e investigando de forma autodidacta. Enseguida me di cuenta de que me encantaba aprender y compartir todo lo que tuviera que ver con la condición humana y el sentido trascendente de nuestra existencia.

Así fue como verifiqué que se me daba bien comunicar desde el corazón, explicando conceptos complejos de manera sencilla, cercana y accesible. En el proceso, detecté que con dicho talento podía contribuir a resolver uno de los grandes problemas de nuestro tiempo: la falta de educación emocional y emprendedora, que provoca que la mayoría de personas sigan perdidas, sin saber muy bien qué hacer con sus vidas.

Mi punto de inflexión llegó en el año 2006, a los 25 años, fruto de una experiencia que me hizo despertar. Fue entonces cuando empecé a creer en mí mismo, atreviéndome a confrontar y superar mi miedo de hablar en público. Le tenía un pánico absoluto, puesto que en el pasado siempre los nervios siempre me habían paralizado.

Armado de valor, ese año comencé a impartir cursos y conferencias con la finalidad de inspirar a otros buscadores a conocerse a sí mismos, cambiar su actitud frente a la vida y transformar su relación con el mercado laboral. Fue cuando entendí que “hablar en público” no iba sobre mí, sino sobre lo que sucedía a través de mí. Desde entonces, el miedo nunca más me ha vuelto a paralizar.

Sin embargo, por aquél entonces todo lo relacionado con la autoayuda, el desarrollo personal y la espiritualidad gozaba de un rechazo generalizado. Especialmente en un medio de comunicación masivo tan

intelectual como El País. Prueba de ello es que en la redacción empezaron a llamarme “Borja Vilaseca”, “Chico Zen”, “El Hierbas” y otros moteles por el estilo. Curiosamente, así fue como mis compañeros empezaron a construir mi marca personal.

Años más tarde, el padre de la inteligencia emocional, Daniel Goleman, vino de visita a Barcelona para promover uno de sus libros. ¿Y a quién mandaron para entrevistarle? Pues al periodista más hierbas de la redacción. Y lo mismo sucedió cuando decidieron publicar en la portada de El País Semanal un tema en sobre la infelicidad humana. También me lo encargaron a mí. Lo titulé “¿Por qué no soy feliz?”

Salir del armario vocacional

A principios de 2008 –coincidiendo con la publicación de mi primer libro–, lancé la página web www.borjavilaseca.com, desde donde empecé a publicar artículos sobre desarrollo personal y espiritualidad. Así fue como salí definitivamente del armario vocacional, atreviéndome a decir alto y claro aquello para lo que había nacido: democratizar la sabiduría para inspirar un cambio de paradigma.

Pocos años después creé mi perfil profesional en Facebook, donde diariamente compartía reflexiones sobre el apasionante viaje del autoconocimiento. Mi único objetivo siempre fue compartir el conocimiento, las reflexiones y las herramientas que a mí personalmente me estaban cambiando la vida. Lo cierto es que me gustaba tanto compartir, que se convirtió en un fin en sí mismo. Más tarde pude verificar ese dicho budista que dice que “uno recoge lo que siembra”.

En paralelo, me convertí en un emprendedor social, creando proyectos pedagógicos orientados a fomentar el despertar de la consciencia de la sociedad, como el Máster en Desarrollo Personal y Liderazgo o La Akademia. Cuanta más energía dedicaba a mi pasión, más vivo y entusiasmado me sentía. Y es que no hay nada más terapéutico para sanar nuestra autoestima que crear y aportar valor a otros seres humanos.

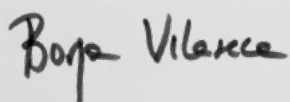
Más tarde, en 2013, subí mi primer vídeo en Youtube, una red social que posibilitó que el mensaje en el que tanto creía se volviera viral. Y unos meses después, durante la fiesta de una boda, se me acercó haciendo “eses” un familiar lejano de mi mujer, el cual estaba bastante desinhibido. Se detuvo delante de mí, me miró fijamente a los ojos y balbuceó como pudo algo así: “Tú no me conoces pero yo a ti sí; gracias por tus vídeos de autoconocimiento, me ayudan mucho. Me hacen reír y pensar. Y felicidades, me encanta la marca personal que has construido. Otro día, cuando se me pase la resaca, me tienes que enseñar cómo lo has hecho.” Y tal como lo dijo, se dio la vuelta y se fue por donde había venido.

La verdad es que nunca más lo he vuelto a ver. Pero le estoy muy agradecido. Esa fue la semilla que dio origen al nacimiento del Máster en Marca Personal. Aprovecho para agradecer de corazón al equipo pedagógico de Kuestiona, por poner vuestro talento, creatividad y pasión al servicio de este innovador y revolucionario programa educativo. Y como no, a todos nuestros profesores, a los cuales hemos elegido por ser los principales expertos y referentes en el ámbito del autoconocimiento, la reinención profesional, la actitud emprendedora y la marca personal.

Estoy absolutamente convencido de que el título universitario fue en el siglo XX lo que la marca personal será en el siglo XXI. De ahí que no me quepa la menor duda de que este máster va a significar un antes y un después en la vida de nuestros valientes alumnos. Tanto es así, que nuestro compromiso es que una vez lo termines hayas descubierto para qué sirves, qué problema puedes resolver y sepas cómo posicionarse en tu sector correspondiente. Y como consecuencia, que goces de ingresos económicos recurrentes en el actual mercado laboral gobernado por la incertidumbre, el cambio y la inestabilidad.

Ojalá que venzas de una vez por todas el miedo al cambio. Esencialmente porque en estos momentos de la historia, evitar el riesgo y permanecer en tu zona de comodidad es lo más arriesgado que puedes hacer. Ha llegado la hora de que saltes al vacío y de que emprendas la travesía por el desierto que durante demasiado tiempo has estado posponiendo. A pesar de la mala prensa que tiene, es el viaje más apasionante que vas a realizar en tu vida. Eso sí, por favor, no te lo creas. Verifícalo a través de tu propia experiencia.

El Máster en Marca Personal lo presentamos oficialmente el pasado 27 de febrero de 2020. Ese día fue uno de los más emotivos que recuerdo. Sentí que entre todo el equipo habíamos creado una auténtica obra de arte pedagógica, en la que los verdaderos artistas son nuestros motivados y comprometidos alumnos. Me hace ilusión pensar que este máster sirve para que las personas encuentren su lugar en el mundo. El tiempo dirá si este sueño se hace realidad.



Programa

BLOQUE 1

Para qué sirves

EL NUEVO PARADIGMA PROFESIONAL **A través del Coaching Grupal.**

Profesor: Nacho Mühlenberg

Conocerás los principales cambios disruptivos y transformaciones exponenciales que se avecinan, de manera que puedas cambiar de paradigma profesional y prosperar en el emergente mercado laboral de esta nueva era.

CONÓCETE A TI MISMO **A través del Eneagrama.**

Profesor: Nacho Mühlenberg

Descubrirás de qué manera te boicotea el ego en tu proceso de reinención, aprendiendo a reconectar con tu verdadera esencia y poder así poner tus fortalezas y cualidades innatas al servicio de tu marca personal.

DESPÍDETE DEL MIEDO **A través de la Metaprogramación Cognitiva.**

Profesor: Alexandre Escot

Harás consciente y sabrás cómo detectar, superar y transformar los miedos inconscientes, las creencias limitantes, los bloqueos emocionales y los traumas de infancia que te impiden atreverte a ser quién verdaderamente eres.

CREE EN TI MISMO **A través del Coaching.**

Profesor: Baldi Figueras

Fortalecerás el músculo de la autoconfianza y sanarás tu autoestima para poder así tomar las riendas de tu vida y saber cómo crear a través tuyo una profesión útil, creativa y con sentido orientada al bien común de la sociedad.

CONECTA CON TUS VALORES **A través del Coaching por valores.**

Profesora: Sonia Lamela

Definirás cuáles son los valores y los principios que quieres que guíen tu toma de decisiones a la hora de construir tu propio camino profesional, co-creando, a su vez, una vida plena y con sentido alineada con tu verdadera esencia.

**ENCUENTRA TU TALENTO
A través de las Inteligencias
Múltiples.**

Profesora: Núria Chiva

Indagarás e identificarás cuáles son tus principales cualidades, dones, capacidades, virtudes, habilidades y talentos innatos relacionados con tu dimensión profesional, descubriendo, a su vez, cuál es tu verdadera vocación.

**DESCUBRE TU PROPÓSITO
A través del Ikigai.**

Profesor: Raúl Ravelo

Descubrirás cuál es el propósito y sentido trascendente que le quieres dar a tu dimensión profesional, alineando lo que te gusta, lo que se te da bien, lo que el mundo necesita y aquello por lo que te van a pagar.

**WEBIMENTORING I
A través del Mentoring
Grupal.**

Profesor: Nacho Mühlenberg

Harás una pausa para integrar, poner en práctica e implementar todos los conocimientos que habrás ido adquiriendo durante el primer bloque, reforzando el vínculo de complicidad y confianza con el resto de compañeros.



BLOQUE 2

Qué problema resuelves

DISEÑA TU MODELO DE NEGOCIO **A través del Personal Branding.**

Profesor: Andrés Pérez

Conocerás los fundamentos esenciales para crear tu marca personal, de manera que te conviertas en un profesional destacado en tu ámbito, teniendo así más oportunidades de ser contratado y de generar ingresos económicos recurrentes.

OPTIMIZA TU TIEMPO **A través de la Efectividad Personal.**

Profesor: Enrique Gonzalo

Sabrás cómo organizar y estructurar tu tiempo de trabajo para mejorar tu productividad y maximizar tu eficiencia, cultivando una serie de hábitos que te permitan tener mucho más foco y evitar autoboicotearte con distracciones que te alejen de tus objetivos profesionales.

DEFINE TU CLIENTE IDEAL **A través del 'Buyer Persona'.**

Profesora : Angels Antón

Harás una radiografía de las necesidades y motivaciones de tu nicho, esto es, el colectivo de personas y empresas a las que te diriges y a las que puedes aportar valor por medio de tu conocimiento, tus productos o tus servicios profesionales.

DISEÑA TU PROPUESTA DE VALOR **A través del 'Learning By Doing'.**

Profesor: Judit Català

Conceptualizarás y crearás un portfolio de funciones, tareas, actividades, productos o servicios originales, útiles e irresistibles con los que resolver problemas, atender necesidades y, en definitiva, crear riqueza a tus potenciales clientes.

ARRANCA SIN MIEDOS **A través del método 'Lean Startup'.**

Profesora: Txell Costa

Sabrás cómo utilizar un método revolucionario para convertir tu proyecto en una empresa, testeando tus productos y servicios con tus potenciales clientes, de manera que puedas utilizar su feedback para dar con lo que verdaderamente necesita tu nicho de mercado.

**APRENDE A VENDER
SIN VENDERTE
A través del Neuromarketing.**

Profesora: Mónica Mendoza

Conocerás las mejores estrategias y técnicas probadas para dar a conocer a tus potenciales clientes tu propuesta de valor, superando el miedo al rechazo y a lo que la gente pueda pensar de ti y aprendiendo a vender desde la honestidad, la integridad y la ética.

**PON ORDEN A TUS FINANZAS
A través de la Inteligencia
Financiera.**

Profesora: Mónica Rodríguez Limia

Crece en consciencia y sabiduría financiera, adquiriendo una mentalidad de empresario desde la que puedas revisar tu modelo de negocio desde un punto de vista económico para que tu proyecto cuente con unos sólidos cimientos que te permitan crecer y lograr el éxito.

**WEBIMENTORING II
A través del Mentoring Grupal.**

Profesor: Nacho Mühlenberg

Harás otra pausa para integrar, poner en práctica e implementar todos los conocimientos que habrás ido adquiriendo durante el segundo bloque, reforzando el vínculo de complicidad y confianza con el resto de compañeros.

BLOQUE 3

Cuál es tu estrategia

VUÉLVETE UN NÓMADA DEL CONOCIMIENTO **A través de los Infoproductos.**

Profesor: Antonio G

Comprenderás las técnicas más efectivas para vender tus conocimientos por internet, creando servicios y productos digitales que te permitan multiplicar y escalar tus ventas, pudiendo trabajar desde cualquier lugar del mundo.

CONVIERTE CURIOSOS EN CLIENTES **A través del Marketing Emocional.**

Profesora: Èlia Guardiola

Entenderás cómo las emociones influyen a la hora de tomar decisiones de compra y cómo la generación de contenidos emocionales es parte imprescindible de la estrategia de marketing, de manera que puedas crear campañas de comunicación, branding e imagen de marca mucho más afectivas y efectivas.

ASIENTA TUS NOCIONES DIGITALES **A través del Marketing Digital.**

Profesor: Miguel Florido

Aprenderás las nociones básicas y los pilares estratégicos del marketing digital (SEO, SEM, publicidad online, inbound, marketing de contenidos, etc..), de manera que sepas conseguir nuevos clientes, mejorar tus tasas de conversión y aumentar tus ventas.

RELACIONATE CON TUS SUSCRIPTORES **A través del Email Marketing.**

Profesora: Beatriz Moure

Aprenderás a conectar y comunicarte con tus suscriptores, estableciendo una relación virtual cercana y directa con aquellas personas a las que tu proyecto profesional beneficia, viendo de qué manera puedes automatizar algunos mensajes con los que aportar valor a tus clientes.

CULTIVA TU REPUTACIÓN DE MARCA **A través de la Estrategia de Marca.**

Profesor: Daniel Colombo

Sabrás cómo relacionarte con tus clientes, así como otras marcas y empresas de la competencia, cuidando tu huella digital de manera que puedas gozar de reputación y credibilidad como experto en tu ámbito de especialización.

**CREA UNA COMUNIDAD
DE CALIDAD
A través del Networking.**

Profesora: Gemma Fillol

Profundizarás sobre cómo construir una comunidad de calidad que gire entorno al problema social que tan comprometido estás con solventar, sabiendo cómo promover interacciones y relaciones virtuales de calidad.

**WEBIMENTORING III
A través del Mentoring
Grupal.**

Profesor: Nacho Mühlenberg

Harás otra pausa para integrar, poner en práctica e implementar todos los conocimientos que habrás ido adquiriendo durante el tercer bloque, reforzando el vínculo de complicidad y confianza con el resto de compañeros.



BLOQUE 4

Cómo te posicionas

IMPACTA CON TU HISTORIA A través del Storytelling.

Profesor: Èlia Guardiola

Aprenderás a explicar quién eres, para qué sirves y qué beneficios aportas a tus potenciales clientes utilizando historias personales que revelen por qué y para qué haces lo que haces con tu vida profesional.

ENAMORA A TU AUDIENCIA A través del Copywriting.

Profesora: Maider Tomasena

Contarás con una serie de plantillas, recursos y técnicas para entrenar tu habilidad literaria, aprendiendo a escribir todo tipo de textos persuasivos con los que presentar de forma atractiva tu propuesta de valor a tu audiencia.

DOMINA EL ARTE DE COMUNICAR A través de la Comunicación Inspiradora.

Profesora: Alicia Ro

Practicarás el arte de la oratoria, venciendo el miedo a hablar en público a través de tu experiencia y sabiendo cómo comunicarte de forma honesta, auténtica e inspiradora para conectar y enamorar a tus potenciales clientes.

DISEÑA UN PLAN DE COMUNICACIÓN A través de un Plan de Medios.

Profesora: Sara Pellicer

Sabrás cuáles son las estrategias concretas para ser más visible en el mundo digital, aprendiendo a cómo relacionarte con los medios de comunicación masivos tradicionales y elaborar un plan de acción para llegar al máximo número de personas posibles.

SÁCALE PARTIDO A LAS REDES SOCIALES A través del Social Media.

Profesor: Amel Fernández

Aprenderás los trucos y los secretos mejor guardados de redes sociales como Instagram, Youtube, LinkedIn y Facebook para aportar valor de forma gratuita a aquellas personas a las que te diriges y contar cada día con más seguidores de calidad.

**CONSTRUYE UNA PÁGINA
WEB PROFESIONAL
A través de la Arquitectura
Web.**

Profesor: Jordi Bufi

Conceptualizarás tu página web, concibiéndola como tu tarjeta de presentación digital acorde con tu esencia y en coherencia con la marca personal que has decidido impulsar, sabiendo cómo presentar tu propuesta de valor de una forma atractiva.

**MATERIALIZA
TU PLAN DE ACCIÓN
A través de la Estrategia
de Mercados.**

Profesora: Luz Clara Marco

Contarás con una hoja de ruta estratégica para que puedas conseguir y materializar tus objetivos profesionales relacionados con la creación y consolidación de tu marca personal en el corto, medio y largo plazo.

**WEBIMENTORING IV
A través del Mentoring Grupal.**

Profesor: Nacho Mühlenberg

Presentarás tu proyecto final delante del resto de tus compañeros, exponiendo todo lo que has aprendido y descubierto durante el máster en relación con para qué sirves, qué problemas resuelves y cómo vas a posicionarte.

Profesorado

BLOQUE 1. Para qué sirves

NACHO MÜHLENBERG



Apasionado, cercano, cariñoso

EL NUEVO PARADIGMA PROFESIONAL y CONÓCETE A TI MISMO

Comunicador, emprendedor nato, facilitador y apasionado del Eneagrama. Ha impartido talleres de autoconocimiento e inteligencia emocional en diferentes ciudades de España y Latinoamérica. Le encanta compartir e inspirar a personas que buscan un cambio significativo en la manera de entender la vida. De Nacho destaca su gran entusiasmo por el desarrollo espiritual y su estilo de comunicación ameno y divertido con el cual llega a la gente. Es facilitador en La Akademia y colaborador del departamento pedagógico del Kuestiona Institute en Barcelona.

Más información: www.nachomuhlenberg.com

ALEXANDRE ESCOT



Directo, detallista, riguroso

DESPÍDETE DEL MIEDO

Alexandre, formador y facilitador, ayuda a personas en momentos de crisis vitales a transformar su situación desde la Metaprogramación cognitiva, un método terapéutico especializado en la liberación emocional a través de la visualización. Actualmente es el presidente de la Asociación Internacional de Metaprogramación Cognitiva, y también lidera la Happiness Manager Agency, una agencia especializada en el bienestar y la satisfacción de las personas dentro de las empresas.

Más información: www.alexescot.com

BALDI FIGUERAS



Dinámico, transparente, generoso

CREE EN TI MISMO

Formador y conferenciante especializado en procesos de cambio, gestión de trabajo en equipo, liderazgo y coaching personal y ejecutivo. Cuenta con una amplia formación y experiencia en coaching. Anualmente imparte numerosas formaciones y conferencias en congresos, universidades, instituciones públicas, consultoras, multinacionales, así como centros sanitarios, educativos y ONG's. De Baldi destaca su capacidad para crear experiencias pedagógicas que permitan a las personas modificar su visión profunda de la vida para atreverse a desarrollar una función profesional útil, creativa y con sentido, que honre y potencie los dones y talentos innatos con los que nacieron. Su estilo de comunicación es muy dinámico y singular, y está 100% comprometido con lograr que los alumnos puedan reinventarse profesionalmente, inspirándolos para que descubran lo que verdaderamente les motiva y apasiona en la vida. Es facilitador en la Akademia y forma parte del profesorado del Máster en Desarrollo Personal y Liderazgo desde la segunda edición, en 2010.

Más información: www.baldifigueras.com

SONIA LAMELA



Auténtica, honesta, conectora

CONECTA CON TUS VALORES

Licenciada en Dirección y Administración de Empresas (UB), Máster en Marketing (ESADE), Máster en Desarrollo personal & Liderazgo (UB), Máster en Coaching Teleológico (Institut Gomà), CoachingxValores, MBSR EsMindfulness y Sistémica Organizacional (ORCS). Formación complementaria en Astrología en Cosmograma y Aula Astrológica, y también formadora en Gemología. Después de 20 años como consultora estratégica y directora de Marketing e Innovación en diferentes multinacionales de gran consumo se re-inventa como Professional & Marketing Coach acompañando a personas y empresas en momentos de cambio y transformación. Además, Sonia es la creadora de un proyecto editorial sobre la manipulación emocional y la fortaleza femenina.

NÚRIA CHIVA



Entusiasta, dinámica, vital

ENCUENTRA TU TALENTO

Coach, terapeuta Gestalt y sherpa vocacional. Después de vivir una depresión a los 20 años, emprende un largo camino de autoconocimiento para reconectar consigo misma y se compromete a vivir una vida consciente y con sentido conectada con su verdadera esencia. Y desde ese lugar facilita experiencias de autoconocimiento desde el 2011, que funda Encamina't, un proyecto donde ofrece al mundo experiencias de desarrollo personal y acompaña a personas a que descubran sus talentos personales para ponerlos al servicio de la vida a través del desarrollo de su vocación. De Núria destaca su vitalidad y su entusiasmo por la vida, que pone al servicio de los grupos que dinamiza para que cada persona sea la mejor versión de ella misma y poder contribuir así a dejar un mundo mejor de como lo hemos encontrado. Alumna de la primera promoción del Máster en Desarrollo Personal y Liderazgo. Ha sido directora y facilitadora en la Akademia de Barcelona desde sus inicios.

RAÚL RAVELO



Dinamizador, emocional, alegre

DESCUBRE TU PROPÓSITO

Educador y formador en inteligencia emocional, risoterapeuta y asistente pedagógico en Kuestiona. Su pasión es crear y dinamizar procesos de aprendizaje social y emocional, para que las personas puedan vivir con más alegría, amor y serenidad. Facilitador en la Akademia Barcelona, cree que la educación es el proceso y el amor la energía, más poderosa para la transformación individual y colectiva. De Raúl destaca su pasión por el aprendizaje, su optimismo y su capacidad de dinamizar y cohesionar grupos.

Más información: www.raulravelo.com

BLOQUE 2.

Qué problema resuelves

ANDRÉS PÉREZ ORTEGA



Pragmático, directo, curioso

DISEÑA TU MODELO DE NEGOCIO

Pionero en introducir el Branding Personal en España, es experto en el desarrollo de marcas tanto para empresas como para emprendedores. Tras una larga trayectoria profesional en este ámbito, ha creado un innovador modelo de marca personal, el cual proporciona herramientas para que las personas puedan mostrar al mundo de forma auténtica su verdadero valor como seres humanos, ayudándoles a ganar visibilidad, notoriedad y posicionarse en sus respectivos nichos de mercado. Es autor de los libros 'Marca personal', 'Expertología', 'Te van a oír' y 'Marca personal para dummies'. De Andrés destaca su continua investigación, la cual le lleva a seguir innovando y aportando cada vez más valor entre los participantes que desean reinventarse profesionalmente, empleando metodologías sencillas, prácticas y fáciles de implementar. Su estilo de comunicación es ameno y asequible para los alumnos interesados en compartirle al mundo sus dones y talentos, de manera que sean capaces de convertir su pasión en una fuente constante de ingresos.

Más información: www.brandingpersonal.com

ENRIQUE GONZALO



Apasionado, comprometido, en formación continua

OPTIMIZA TU TIEMPO

Emprendedor, conferenciante, coach y especialista en potenciar la productividad de los seres humanos. Lleva más de una década desarrollando Programas Avanzados orientados a profesionales y empresas que quieran ser más efectivos en el trabajo del siglo XXI. En 2011 creó Hightrack, la aplicación española de productividad líder a nivel mundial con más de 50.000 usuarios. Recibió premios de Google, Facebook, Microsoft y del Ayuntamiento de Madrid como la mejor Startup del año 2015. En 2016 fundó KENSO, empresa que agrupa a los referentes en productividad de habla hispana. A lo largo de su carrera ha fundado, dirigido o participado en una decena de proyectos y empresas relacionadas con la formación, la tecnología y la productividad.

ÁNGELS ANTÓN



Cercana, inspiradora, alegre

DEFINE TU CLIENTE IDEAL

Periodista, comunicadora, facilitadora y mentora de comunicación y marca personal. Trabajó de periodista durante 16 años en diferentes medios de comunicación (radio, prensa, agencia de noticias y departamento de comunicación) y justo en el momento en el que consiguió la estabilidad horaria, económica y laboral descubrió que ese no era su propósito. Dejó el trabajo y cambió de ciudad para poner en marcha un nuevo proyecto profesional que sí estaba alineado con su misión, sus valores y talento. Ahora, a través de formaciones online, talleres y mentorías, acompaña a emprendedores para que comuniquen su marca personal de una forma auténtica y coherente con ellos mismos. Su objetivo es que muestren quiénes son y qué hacen para que puedan trabajar de lo que les apasiona sin renunciar a su estilo de vida. De Àngels destaca su capacidad de captar la esencia de las personas y sus ideas para darles forma respetando siempre la autenticidad.

Más información: www.angelsanton.com

JUDIT CATALÁ



Espontánea, sensible, comunicadora

DISEÑA TU PROPUESTA DE VALOR

Se define como 'Emprendedora patológica'. Judit ha creado varias empresas, las ha cerrado, otras las ha vendido y siempre ha conservado a su gran proyecto: www.publielevator.com, ahora llamada Agencia XL. Una agencia de marketing digital que le ha permitido conocer clientes extraordinarios, generar puestos de empleo a jóvenes talentos, y sobre todo, conocer las claves del éxito en una empresa. Empezó muy joven con mucha ingenuidad, pero mucha ilusión. Le apasiona lo que hace cada día y de esas ganas saca la fuerza para hacer grandes proyectos. Después de muchos aciertos y errores ha conseguido posicionarse como una de las referentes en temas de marketing digital, ventas y emprendimiento.

Más información: www.juditcatala.com

TXELL COSTA



Divertida, proactiva, cercana

ARRANCA SIN MIEDOS

Periodista, emprendedora, conferenciante, y consultora empresarial. Desde hace más de una década dirige la multinacional Txell Costa® Group, con más de 4 mil clientes alrededor del mundo. Esta joven todoterreno de los negocios, se ha convertido en una de las personalidades indispensables en temas de marketing, estrategia empresarial, comunicación y ventas. Es autora de los libros 'Working Happy' y "Liderar en femenino".

Más información: www.txellcosta.com

MÓNICA MENDOZA



Directa, eficaz, práctica

APRENDE A VENDER SIN VENDERTE

Emprendedora, escritora, conferenciante, consultora y formadora en ventas. Desde el 2005 dirige su empresa de marketing y ventas, donde trabaja con un grupo interdisciplinar de profesionales altamente cualificados y con gran experiencia para ofrecerle la mejor consultoría y formación en ventas. Es autora de los libros 'Lo que no te cuentan en los libros de ventas' y 'Píldoras de Motivación para Comerciales y emprendedores'. Es profesora de Marketing de la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB), de EAE Business School y del Colegio de Agentes Comerciales de Barcelona. Ha sido incluida en el libro TOP 100 Speakers España (Thinking Heads).

Más información: www.monicamendoza.com

MÓNICA RODRÍGUEZ LIMIA



Idealista, práctica, sonriente

PON ORDEN A TUS FINANZAS

Mentora de negocios, formadora, autora y speaker especialista en creadores y creativos y en Slow Business. Eterna aprendiz, emprendedora, educadora y divulgadora por naturaleza. Entre sus proyectos destaca Empresas Creadoras, una escuela de negocios para creadores y creativos donde, entre otras cosas, ha creado su máster propio "Creación y gestión de negocios creativos" para que creadores y creativos tengan una formación rigurosa en negocios igual que cualquier otro sector. Es la creadora del curso "Gestión del dinero y finanzas para creativos" en la sección de marketing y negocios de Domestika.

Más información: www.empresascreadoras.com

BLOQUE 3.

Cuál es tu estrategia

Antonio G



Curioso, libre, investigador

VUÉLVETE UN NÓMADA DEL CONOCIMIENTO

Un viajero incansable que ha facturado más de 5 millones de euros con diferentes negocios online en los que he sido fundador o 'business angel'. Inteligencia Viajera fue el primero, un blog de viajes un tanto diferente. La Escuela Nómada Digital (END) fue el segundo. Los siguientes vinieron en forma de agencia de lanzamientos online (Agencia Trébol Digital), agencia de viajes (Desafío Zero), empresa de búsqueda de vuelos (Club Nómada) y plataforma de resúmenes de libros (Leader Summaries). Ha cumplido su sueño de ser libre económica, temporal y geográficamente. Ahora vive de forma seminómada en Tenerife donde trabaja con pasión y dedicación en sus proyectos online.

Más información: www.escuelanomadadigital.com

ÈLIA GUARDIOLA



Creativa, empática, hiperactiva

IMPACTA CON TU HISTORIA y CONVIERTE CURIOSOS EN CLIENTES

Especializada en Marketing Emocional y Experiencial, Storytelling, Story Experience y Copywriting. Docente en Universidades, Escuelas de Negocios y en Empresas, de todo el mundo. Conferencista internacional que en septiembre 2018 fui nombrada una de las 15 personas más influyentes en Marketing Digital de habla hispana. He creado la Teoría de los 4 Pilares del Marketing Emocional y su propia metodología para crear storytelling a través del DAFO (FODA) emocional personal aplicando la inteligencia emocional y discursiva. Ambas se están estudiando en Universidades de España y Latinoamérica. Trabaja día a día en la humanización de marcas personales y corporativas a través de la comunicación emocional y persuasiva.

Miguel Ángel Florido



Apasionado, analista ,

Asienta tus nociones digitales

Consultor de Marketing Digital y Social Media. Creador del Blog Marketing and Web, un blog humilde y sencillo que poco a poco se ha abierto un hueco entre los blogs de referencia del marketing digital en España y en el mundo. Supera 1.6 millones de visitas al mes y más de 120.000 suscriptores del blog. Dispone de una gran trayectoria laboral, con más de 15 años de experiencia en el sector de la publicidad y el ámbito universitario. Profesor en diferentes Escuelas de Negocios y Universidades de España. Ponente en diversos eventos nacionales e internacionales. Director de la Escuela Marketing and Web y director del Máster de Marketing Digital. Ha recibido diferentes premios como por ejemplo mejor Blog en 2017 por el periódico ABC y recientemente ha recibido el Premio como mejor Marca Personal en Redes Sociales entregado por Telefónica para conmemorar el día de Internet.

Más información: www.marketingandweb.es

BEATRIZ MOURE



Decidida, resolutiva, enérgica

RELACIÓNAME CON TUS SUSCRIPTORES

Consultora, formadora y especialista en estrategias de email marketing. Con 24 años dejó su puesto de directiva en una gran multinacional francesa para apostar por su propio emprendimiento. Actualmente, lidera la Escuela de Email Marketing donde enseña su propia metodología basada en la diferenciación y personalización estratégica. Su misión es poder democratizar el email marketing y hacerlo accesible a cualquier negocio o profesional impartiendo conferencias y formaciones a nivel nacional e internacional en colaboración continua con empresas, universidades y ayuntamientos. Está muy comprometida con el empoderamiento y liderazgo femenino del que forma parte activa colaborando con organizaciones como TEDxPlazaOlavideWomen.

DANIEL COLOMBO



Dinámico, transparente, generoso

CULTIVA TU REPUTACIÓN DE MARCA

Máster Coach Ejecutivo especialista en CEO's, alta gerencia y equipos. Comunicador profesional, mentor, speaker internacional y facilitador de procesos de cambio. Media-coach y experto en Oratoria moderna. Destacan sus casi 30 años de experiencia como acompañante y guía a equipos de alto rendimiento en empresas nacionales e internacionales. Se ha formado a nivel internacional como coach ejecutivo, coach organizacional, Programación Neuro Lingüística, Neurocoaching; y es coach, maestro y conferencista certificado por John Maxwell Team (Estados Unidos). Autor de 30 libros de motivación, liderazgo y desarrollo personal y profesional. Ha brindado más de 600 conferencias en 18 países. Ha asesorado y trabajado junto a más de 2.500 empresas, y dirigido su compañía de relaciones públicas durante 20 años. Escribe regularmente en más de 20 medios de Argentina y diversos países; tiene un programa de TV de alcance masivo y podcast en las principales plataformas de divulgación.

Más información: www.danielcolombo.com

GEMMA FILLLOL



Emprendedora, líder, carismática

CREA UNA COMUNIDAD DE CALIDAD

Formadora, speaker y mentora de decenas de proyectos en femenino, esta emprendedora es también la creadora de la comunidad de mujeres emprendedoras EXTRAORDINARIA, que a través de experiencias formativas empoderan a mujeres a liderar su propio negocio. Gemma lleva más de 15 años volcada en el mundo de la comunicación estratégica. Es experta en marketing emocional y experiencial, ayuda a marcas a comunicar mejor y a crear un impacto memorable a través de lo que ella enumera "el marketing que no se ve pero siente". Ella considera que para llegar al corazón de tu cliente hay que emocionarlo. Con un estilo desenfadado y fresco, no entiende el aprendizaje sin diversión y acción, estimulando al alumno de manera individual y grupal. Con humor, con ejemplos y siempre con un enfoque de tendencia, ya que esta es la que marca la comunicación del presente y del futuro.

Más información: www.gemmafilllol.com

BLOQUE 4.

Cómo te posicionas

MAIDER TOMASENA



Cercana, detallista , apasionada

ENAMORA A TU AUDIENCIA

Copywriter y fundadora de la primera escuela de copywriting del mercado hispano. Entre sus clientes están marcas internacionales líderes en su sector, y reconocidas además por crear verdaderos vínculos emocionales con sus clientes, como son Ikea, el Grupo Barceló o Engel & Völkers. Maider ha aparecido en medios como El Mundo, el País o RNE y cada año imparte decenas de conferencias en España para mostrar el enorme valor que tienen las palabras a la hora de vender. Su implicación, pasión por el detalle y cercanía son algunos de los halagos más mencionados entre su comunidad. Accesible en sus formaciones y conferencias, los alumnos y asistentes destacan el contenido fresco, directo y relevante que ofrece siempre. Maider es uno de los mayores referentes en su sector conocida por ser la pionera del copywriting en el mundo hispanohablante. Ella fue la primera que puso en el mapa el copy tal como en internet lo entendemos hoy.

Más información: www.maidertomasena.com

ALICIA RO



Entusiasta, rigurosa , comprometida

DOMINA EL ARTE DE COMUNICAR

Periodista, comunicadora especializada en técnicas para hablar en público, en video y marca personal. Ha sido presentadora, reportera, redactora y locutora de televisión durante más de 14 años. Disfruta subiéndose a un escenario o con una cámara y un micro delante. Actualmente, prepara a profesionales para dar voz a sus ideas y proyectos de forma brillante. A través de cursos y asesorías, les entrena para que transmitan sus mensajes de manera clara, convincente y efectiva en conferencias o reuniones. Adicionalmente, les enseña a perder el miedo a la cámara y hablar con soltura frente al objetivo, aportando claves para conocerse, ponerse en valor y ganar visibilidad.

Más información: www.aliciaro.com

SARA PELLICER



Constante, luchadora , apasionada

DISEÑA UN PLAN DE COMUNICACIÓN

Periodista y comunicadora. Trabajó 8 años en TVE como redactora y llegó a ser la jefa de informativos más joven de su centro, con tan solo 29 años. También fue directora de comunicación y publicidad en diferentes empresas, antes de lanzarse con su propio negocio, una consultoría de comunicación para empresas con valores. Actualmente ayuda a los negocios a conseguir visibilidad en redes sociales y a crear las estrategias necesarias para enamorar a su audiencia y convertir a cada seguidor en un cliente fiel. Facebook, Instagram, LinkedIn, blogs, emails y webs son mis grandes aliados para conseguir que las marcas lleguen a sus objetivos de una forma más rápida, más eficaz y más auténtica.

AMEL FERNÁNDEZ



Cercano, directo , creativo

SÁCALE PARTIDO A LAS REDES SOCIALES

Especialista en redes sociales, de mente inquieta y con una gran capacidad para comunicar, Amel es el especialista en redes sociales del Equipo de Investigación de La Sexta e Informe Semanal de RTVE. Desde el año 2009 lleva desarrollando estrategias en redes sociales para empresas, marcas, influencers y profesionales. Actualmente es director de Instituto de Transformación Digital, Social Media Camp y LinkedIn Program. De Amel destaca su profesionalidad, su experiencia y su capacidad de resumir de forma fácil temas en un primer momento complejos.

Más información: www.socialmedier.com

JORDI BUFI



Organizado, metódico, creativo

CONSTRUYE UNA PÁGINA WEB PROFESIONAL

Especialista en negocios digitales con más de 20 años de experiencia en proyectos online y un fuerte background tecnológico. Descubrió Internet en la universidad y le fascinó tanto que empezó a investigar por su propia cuenta cómo se hacían las páginas web, trabajando en solitario durante cinco años en el desarrollo completo de portales web (desde la programación a la obtención de tráfico, pasando por el diseño, la maquetación y la comercialización de los mismos). Más tarde fundó una empresa de desarrollo web en la que estuvo cinco años antes de pasar a trabajar para terceros, liderando proyectos online tanto en start-ups como en agencias internacionales de publicidad y multinacionales. Actualmente como CDO (Chief Digital Officer) en The Conscious Company es el máximo responsable a nivel de tecnología e innovación en los distintos proyectos de la empresa como Kuestiona y BorjaVilaseca.com

LUZ CLARA MARCO



Optimista, alegre , capaz

MATERIALIZA TU PLAN DE ACCIÓN

Especialista en estudios de mercado, en marketing estratégico y en coordinación de proyectos. Coordina grandes equipos desde los 18 años y actualmente lidera un equipo de 40 talentos repartidos por todo el mundo. Fue fichada como joven talento por una gran multinacional. Capaz de hacer crecer considerablemente en un año aquella empresa en la que está. Actualmente es la codirectora en Txell Costa Group.

¡Empieza tu viaje!

Descubre cuál es
tu verdadero talento y
comunícaselo al mundo.

MÁSTER EN MARCA PERSONAL®

Un viaje de autoconocimiento y reinención profesional para descubrir para qué sirves, qué problema social resuelves y cómo vas a posicionarte en esta nueva era para gozar de una marca personal íntegra y auténtica.

Formato Webinar:

 **106 h / 7 meses**

 **Horario**

Junio del 2021

Lunes y miércoles de 19 a 21 h (Hora España GTM +1)

** Seminarios online en directo y posibilidad de ver la grabación de la clase.*

 **Contacto**

marcapersonalwebinar@kuestiona.com