



EL FUTURO ES FREELANCE

Autoanálisis, marca personal, gestión, negociación y cómo no morir en el intento.

MAO Creative Think Tank.
eqotone**Academy**

**El curso que debiste hacer
antes de ser freelance
pero que aún no existía**

Queremos freelance felices

Somos MAO Think Tank Creativo: Marga Lainez & Otilio González, probablemente el equipo creativo freelance más conocido del sector publicitario español.

En nuestros más de 15 años siendo freelance, mucha gente se nos ha acercado para preguntar:

“Yo quiero ser freelance como vosotros... ¿cómo se hace?”

Por eso hemos decidido condensar en 16 horas todo lo que hemos aprendido: errores y aciertos. Un curso intensivo sobre qué significa ser freelance: los momentos buenos y también -y casi más importante- los malos.



A quién va dirigido

De freelancers para freelancers

A todos aquellos que quieren ser su propio jefe pero no se atreven a dar el paso o lo han dado ya pero necesitan profundizar, aprender y desaprender.

Creativos, producers, cuentas, planners, ilustradores, fotógrafos, diseñadores web, programadores, desarrolladores, community managers... todos sois bienvenidos.



Quién te acompaña

Nómina de lujo de colaboradores



Marga y Oti

Promotores de esta propuesta

Antes de MAO, Marga Lainez y Otilio González fueron la "M" y la "O" de REMO, una de las agencias creativas independientes más premiadas y exitosas de España.



Jose Luis Escobar

CEO. Co-founder.

Economista ReDigital.

Co-founder. Tu Asesoría en la Nube, SC

Co-founder & Expansión. Tipi Brand Publicidad y Marketing.



Gema Sánchez

Economista & Coach Ejecutiva

Co-founder. AfinCoach.

Docente del Curso Habilidades de Negociación y Coaching para Compradores en AERCE.



Quién te acompaña

Nómina de lujo de colaboradores



Ignacio Santiago

Consultor de Marketing Digital

Diseñador Web WordPress, SEO y Blogger.

Fundador. Agencia de Marketing y Publicidad Ignacio Santiago.



Walter Varela

Especialista en modelos de colaboración.

CEO Founder

eqotone INNOVATION TRIBE



Isabel García

Consultora en Inteligencia Emocional.

Coach ejecutiva y Agile Coach.

COO. eqotone.

Formadora en programas de liderazgo personal, relacional y estratégico.



De qué va este curso

El curso que debiste hacer antes de ser freelance

Construye tu propia marca, aprende a ser tu propio gestor, conviértete en un buen negociador, maneja tus propias RRSS para posicionarte y ganar clientes.

Construye y sácale el máximo partido a tu red de colaboradores y descubre técnicas para que los malos momentos -que los hay- no te parezcan el fin del mundo.

Dos jornadas **de 10 a 14 y de 15 a 19 horas.**

Contenidos disponibles durante 40 días

Sábado **19 de noviembre**

Sábado **26 de noviembre**

Sesión 1 Mañana

Pros y contras de ser freelance.

Gestión de tu negocio

Sesión 2 Tarde

Presupuestar & Negociar

Habilidades de negociación

Sesión 3 Mañana

Crea tu propia marca

Posicionamiento de tu marca en RRSS

Sesión 4 Tarde

Conseguir clientes y mantenerlos

Entornos de colaboración

Cómo gestionar el tiempo y el espacio

Momentos valle y ansiedad: cómo sobrevivir

ACCEDE AL CURSO*

*Al acceder al curso estás aceptando el [aviso legal](#), [política de cookies](#) y de privacidad que puedes consultar en nuestra [web](#)

**Tenemos
todos los ingredientes
y lo sabemos ;)**

8 claves para el éxito empresarial.

- Piensa como emprendedor
- Utiliza el marketing
- Persigue la maestría
- Fomenta la ambigüedad
- Ríete de las grandes tonterías
- Confía en la tecnología
- Alimenta tu red
- Cultiva la pasión por la renovación



Tom Peters

Ser freelance es una forma de vivir: **pros y contras**



Marga y Oti

Durante mucho tiempo, ser freelance era algo que se hacía entre trabajos estables.

Hoy, ser freelance es una decisión vital que implica vivir y trabajar de otra forma.

Ser freelance es un trabajo, no lo que haces hasta que te salga otro trabajo.

Más libre, pero también más precario.

Conocer lo que implica nos permitirá aprovechar mejor los pros y amortiguar las contras.

Pros

Siendo freelance eres tu propio jefe.

Tú controlas el tiempo, lo que haces y qué tiempo le dedicas.

Contras

Inestabilidad económica, emocional, necesidad de energía extra para procesos que antes hacían otros.

Estos contras no deben asustarte: en este curso veremos técnicas y herramientas para minimizar en lo posible estos aspectos negativos.

Es momento de hacer un análisis realista de nuestra posición.

AUTOANÁLISIS
DEBILIDADES Y FORTALEZAS

Analizar de forma realista nuestras oportunidades de trabajo

En qué soy realmente bueno/malo

Hacer una estimación de necesidades financieras e ingresos posibles.

¿Cómo llevo la ansiedad?

¿Soy capaz de trabajar solo, sin supervisión directa, por objetivos?

Gestión de tu negocio



Jose Luis

¿303? ¿390?

¿Sociedad Civil?

¿IVA soportado en cuotas extracomunitarias?

No dejes que todos estos términos te atemoricen:

la parte legal y tributaria de ser freelance es mucho más sencilla de lo que parece.

Pero hay que conocerla.

Inscripción en el sistema

Desde la inscripción en el sistema hasta interiorizar las obligaciones fiscales.

El objetivo es que seas tu propio gestor; o si finalmente decides contratar uno, seas capaz de extraer el mejor rendimiento.

Planificación financiera

Algo que los freelances no solemos hacer y que es extremadamente importante: planificación financiera.

Es decir, conocer tus necesidades, controlar tu cash flow, saber tus posibilidades de financiación, subvenciones y ayudas...

¿Puedes ser tu propio gestor?

conocimiento, análisis y toma de decisiones.

SER TU PROPIO GESTOR,
DECIDIR CONTRATAR UNO:
**SER CAPAZ DE EXTRAER EL
MEJOR RENDIMIENTO**

Darse de alta

¿Qué régimen me conviene más: autónomo, Sociedad Civil, Sociedad Limitada? Trámites, costes y plazos.

Planificación financiera

No todo lo que vas a cobrar es para ti.

Diferencia bruto y neto, impuestos a descontar, la importancia de tener un fondo de reserva. Cash Flow.

Cálculo realista de necesidades financieras.

Posibilidades de financiación.
Aplazamientos tributarios.

Tributación

Qué impuestos, cómo y cuándo hay que presentarlos. Trabajar en/para el extranjero: cómo facturar.

Facturar para el extranjero

Nociones básicas.

Dudas

Un espacio para resolver dudas con un profesional de confianza.

Presupuestar



Marga y Oti

Por muy creativo, introvertido o incluso antisocial que seas, **ser freelancer supone aprender a presupuestar y negociar.**

Y un hallazgo: una vez que empiezas, negociar es una de las cosas más apasionantes y divertidas del mundo.

Pero como para todo, has de entrenar y empezar por valorar tu trabajo.

¿Cuánto vale mi trabajo?

Uno de los principales escollos del freelance es hacer un PRESUPUESTO

Las dudas son enormes: ¿estaré regalando mi trabajo o por el contrario, me estaré auto-descartando?

Aquí aprenderemos formas objetivas de valorar tu trabajo, tarifarias sectoriales...

El presupuesto no es sólo una cifra

Debes ser muy cuidadoso y hacer una descripción detallada del trabajo y los plazos,

Presupuestar, de un dolor a un placer

QUÉ COBRAR Y CÓMO
COBRAR MI TRABAJO
**PRACTICA: HACER y
NEGOCIAR UN
PRESUPUESTO**

Qué incluye mi presupuesto

Cuánto cuesta mi trabajo

Success fee

Cómo cobrar

Habilidades de **Negociación**



Gema

Desterrar el sentimiento de culpa por negociar:

El pavor a aceptar una oferta baja por el miedo a que piensen que eres caro y/o beligerante y que por eso no te volverán a llamar es solo un espejismo psicológico que favorece a la otra parte.

Qué se negocia

No solo se negocia dinero. Es interesante valorar todas las posibilidades y centrarte no sólo en el dinero para conseguir negociaciones exitosas.

Cómo se negocia

Hay varias formas de negociar: depende de cómo sea tu interlocutor:

Hay gente que le gusta negociar y disfruta con ello, gente muy honesta que prefiere decirte desde el principio el presupuesto que realmente tiene (estos son los mejores), gente que odia negociar. Podrás desarrollar habilidades para empatizar con tu negociador.

Claves para alimentar tu **confianza negociadora**

EL KIT DE LA NEGOCIACIÓN:

PREPARACIÓN

+ CONFIANZA

+ PRÁCTICA

Estilos de negociación

Diferentes estilos de negociación.

Claves para empatizar con nuestro interlocutor.

Mi estilo de negociación y mi trayectoria de aprendizaje.

Herramientas de negociación

Qué herramientas se trabajan y desarrollan en las negociaciones.

Qué necesito desarrollar en la negociación.

Metodologías de negociación

Método Harvard como base de las negociaciones.

Role play

Dinámica en vivo donde todos observamos y aprendemos juntos con respecto a lo aprendido.

Crea tu propia marca



Marga y Oti

Eres tu primer cliente

Creación de marca

No hay marca más difícil que crear que tu propia marca.

Pero es importante pues las personas que tienen que contratarte están sometidos cada día a cientos de estímulos.

Una marca potente nos permitirá destacar y ser recordados.

Análisis de nuestra marca

Es importante cuestionarnos cómo somos vistos y recordados por nuestros clientes.

Análisis de tu propia marca

PROCESO DE CREACIÓN DE MARCA

Análisis de nuestra posición

Identificación de fortalezas y debilidades.

Elaboración de autobriefing

¿Cómo quiero ser percibido?

Creación de nuestra identidad

Naming , logo, identidad visual.

Territorio creativo; donde estar y qué decir.

Ejemplos de otros freelances.

Texto definitorio de nuestro posicionamiento.

Portfolio

Qué trabajos mostrar y cuáles no, determina cómo queremos ser percibidos

Posicionamiento de tu marca



Nacho

¿Dónde está mi marca?

Mi presencia

Hoy en día, tener una página web y activadas tus redes sociales no es suficiente para poder afirmar que estás en el mercado digital.

Mis activos digitales

Saber para qué es importante optimizar tus activos digitales y cómo realizar una estrategia para tal fin, serán junto con tu marca, una de las claves de tu éxito en la red.

¿Cómo ganar **visibilidad** sin convertirse en un engorro?

IDENTIDAD DIGITAL
AUTOANÁLISIS
EJERCICIO PRÁCTICO

Página web

¿Qué pagina web necesito, un simple repositorio de trabajos o una que exprese mi personalidad?

¿Plantilla o programación?

¿self made o encargo?

SEO/SEM

Herramientas de posicionamiento.

Mi estrategia de posicionamiento.

Acciones especiales para promocionarte.

RRSS

¿En qué redes debo estar?

¿Y cómo?

Elección de un tema o territorio.

Networking digital

Cómo gestionar mis contactos y establecer relaciones en redes, diferenciando el espacio y acciones adecuadas en cada caso..

Conseguir **clientes** y mantenerlos



Marga y Oti

Con toda probabilidad, hay cientos de clientes ahí fuera que buscan alguien como tú. Pero no te conocen.

Una buena identidad e identificar canales y medios es básico, pero una estrategia y la constancia serán tu arma definitiva.

Canales de comunicación

Existen muchos canales de comunicación, entender para qué son útiles cada uno de ellos y aprender a utilizarlos puede facilitarnos la ejecución de una estrategia efectiva.

Barreras de la comunicación

Hay que perder el miedo con el idioma: las ideas se explican y se entienden con un nivel de inglés medio, no todo el mundo habla un inglés magnífico.

Estrategia de comunicación

Se trata de crear tus propios objetivos de visibilidad, asignarle timing y presupuesto y elaborar un calendario semanal de acciones.

Elegir las rutas y ejecutar una **estrategia**

IDENTIFICACIÓN DE
VARIABLES
DÓNDE, CUÁNDO Y CÓMO
ESTAR PRESENTE

RRPP

Nuestro sector está lleno de eventos más o menos formales.

¿Conviene Ir?

¿ A cuáles?

Egos

Manejo de egos y peloteo elegante.

Recruiters

¿Cómo trabajar para otros países?

Conoce los diferentes mercados donde el uso de recruiters está ampliamente extendido.

Plan de acción

Crea tus propios objetivos de visibilidad, asignales timing y presupuesto y elabora un calendario semanal de acciones.

Entornos de colaboración



Walter

Ser freelance no es estar solo

Talento

Saber cuál mi especialidad es la primera cuestión que he de resolver antes de colaborar.

Hacer match

Una de las alternativas en el mundo actual es ser freelance y en muchos de los casos es por poder decidir con quién trabajar.

La base de un sistema de colaboración exitoso se sostiene, ante todo, en una buena relación. Trabajar juntos es algo más que cerrar un acuerdo de comisiones y redistribuir tareas.

Si el futuro es freelance el modelo es colaborativo

AUTOANÁLISIS. MI TALENTO

EJERCICIO PRÁCTICO

MI CAMINO COLABORATIVO

En qué soy realmente bueno

La importancia de conocer el mercado

Cómo identificar talento para colaborar

Colaborar vs cooperar

**Qué me conecta con las personas para decidir
colaborar con ellas**

**Qué puedo mejorar de cara a la colaboración
exitosa**

Cómo gestionar el tiempo y espacio



Isabel

Vacía tu mente, sé amorfo, moldeable, como el agua.

Si pones agua en una taza se convierte en la taza.

Si pones agua en una botella se convierte en la botella.

Si la pones en una tetera se convierte en la tetera.

El agua puede fluir o puede golpear.

Sé agua amigo mío.

Bruce Lee

Un buen lugar para trabajar

Muchos de los freelance, lo somos porque en un momento nos planteamos que nuestra alternativa para ser más felices era ser nuestro propio jefe. Un buen lugar para trabajar es un espacio que cumpla con los requisitos que me permitan desempeñar mi labor con efectividad. Es interesante descubrir cuáles son esos requisitos que me van a facilitar el trabajo y mejorar mi bienestar.

Mi estabilidad emocional

Ser freelance me permite gestionar mi tiempo y en la práctica parece que esa flexibilidad facilita la conciliación de mi vida personal con la profesional. Esto es ¿una verdad o un mito? Todo depende de cómo sea el camino. Resulta necesario pararse a pensar cómo estoy gestionando mi tiempo y lo que es más importante qué impacto tiene en mi bienestar personal y relacional.

¿Soy feliz?

Gestionar mi tiempo finito

EJERCICIO PRÁCTICO MI ESPACIO Y MI TIEMPO

Qué impacto tiene en mi gestión del tiempo, mi espacio de trabajo

Trabajo por objetivos y compromiso personal

Conciliación vida personal y profesional

Claves de gestión del tiempo

Plan de acción

Momentos valle y ansiedad: cómo organizarse y sobrevivir



Isabel

El gran enemigo del bienestar es el estrés.

"Es la nueva pandemia global", Los médicos lo llaman el "asesino silencioso".

El psicólogo israelí Tal Ben-Shahar cree que durante años se ha estado mirando al lado equivocado; no hay que estudiar los factores que lo provocan, sino las conductas que no lo curan.

El País. ANA TORRES MENÁRGUEZ Madrid - 04/10/2019

El poder de nuestra mente

Llegados a este punto en el que hemos analizado todos los aspectos de nuestro "ser como freelance", ya tenemos una base para trabajar a partir de aquí en el escenario ideal.

Además de trabajar en nuestra estructura organizacional, resulta de vital importancia, pararse a escuchar a nuestra mente, qué nos decimos y cuál es el impacto de nuestra conversación privada.

Toma de decisiones

El nivel de ansiedad en momentos valle se incrementa y, desde ese lugar, todo me parece catastrófico, cuando más trabajo necesito, menos energía tengo para captar clientes. ¿Cuántas veces desde este lugar te has planteado volver a trabajar para otros?

No quiero morir en el intento

EJERCICIO PRÁCTICO EMA2 de AfinCoach

Desarrollo de un Plan de acción mediante el modelo EMA2

1. Evita
2. Modifica
3. Adapta
4. Acepta

Cuánto me cuesta experimentar esta propuesta

Precio: 220€

Promo Shakers: 180€*

* Regístrate en [Shakers](#) y obtén tu código de descuento.

Eqotone colabora con [Shakers](#), Startup referente en el *future of work*, que reúne al mejor talento freelance con empresas para que trabajen juntos de manera exitosa.

ACCEDE AL CURSO*

*Al acceder al curso estás aceptando el [aviso legal](#), [política de cookies](#) y [de privacidad](#) que puedes consultar en nuestra [web](#)



ACCEDE AL CURSO*

*Al acceder al curso estás aceptando el [aviso legal](#), [política de cookies](#) y [de privacidad](#) que puedes consultar en nuestra [web](#)

contacto@eqotone.com

Coordinadora de la academia

Isabel - 695 248 761

eqotone
INNOVATION TRIBE