



TALLER DE BÚSQUEDA ACTIVA DE EMPLEO



PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: DEFINICIÓN DE OBJETIVO PROFESIONAL

ALICIA:

"Dime gato, ¿cuál es el camino correcto?"

GATO:

"¿A dónde te diriges?"

ALICIA:

"No lo sé"

GATO:

"Si no sabes dónde vas, no importa el camino que elijas"



CONOCER NUESTRO PERFIL PROFESIONAL

- Objetivo y perfil profesional
 - Objetivo profesional: ¿Qué quiero hacer?
 - Perfil profesional: ¿Qué puedo hacer?

ASPECTOS A TRATAR EN TU INVENTARIO PERSONAL	CONTENIDO DEL INVENTARIO PERSONAL
Conocimientos	Cursos/autoaprendizaje, títulos, aficiones...
Habilidades y capacidades	Manipulativas, mecánicas, organizativas etc
Comportamientos	Sociabilidad, autocontrol, autonomía, etc.
Experiencia laboral	Empresa, empleo, funciones, etc.
Limitaciones actuales	Conocimientos, comportamientos, habilidades y destrezas
Tipo de actividad que busco	Trabajo por cuenta propia o ajena, empleo en empresas públicas o privadas....
Condiciones de trabajo	Salario, tipo de jornada, movilidad...

CONOCER EL MERCADO LABORAL

- **La oferta** son los puestos de trabajo que ofrece el mercado laboral en un momento dado.
- **La demanda** son todas las personas que están en condiciones de trabajar y desean hacerlo.
- **Los intermediarios** son organismos y entidades que pretenden facilitar la conexión entre demanda y oferta



DEFINIR TU PLAN DE BÚSQUEDA DE EMPLEO

- Este plan de búsqueda incluirá las acciones necesarias para conseguir los objetivos marcados.
- Debes planificar cuando vas hacer cada una de ellas, y cuanto tiempo dedicarás a cada etapa o fase.
- Plantear metas concretas y enumerar los pasos necesarios para alcanzarlas.

PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: AUTONOCIMIENTO

**NECESITAMOS SABER NUESTROS PUNTOS FUERTES
Y DÉBILES**



PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: AUTONOCIMIENTO

DAFO PERSONAL

FORTALEZAS:

Ejemplo: Amplio conocimiento y experiencia en el sector, especialización de mi formación, nivel óptimo de idiomas, conocimiento de herramientas informáticas específicas, realización de prácticas en empresas muy valoradas

DEBILIDADES:

Los aspectos en los que la competencia nos supera.
Ejemplo: Nivel de idiomas, formación especializada.

OPORTUNIDADES:

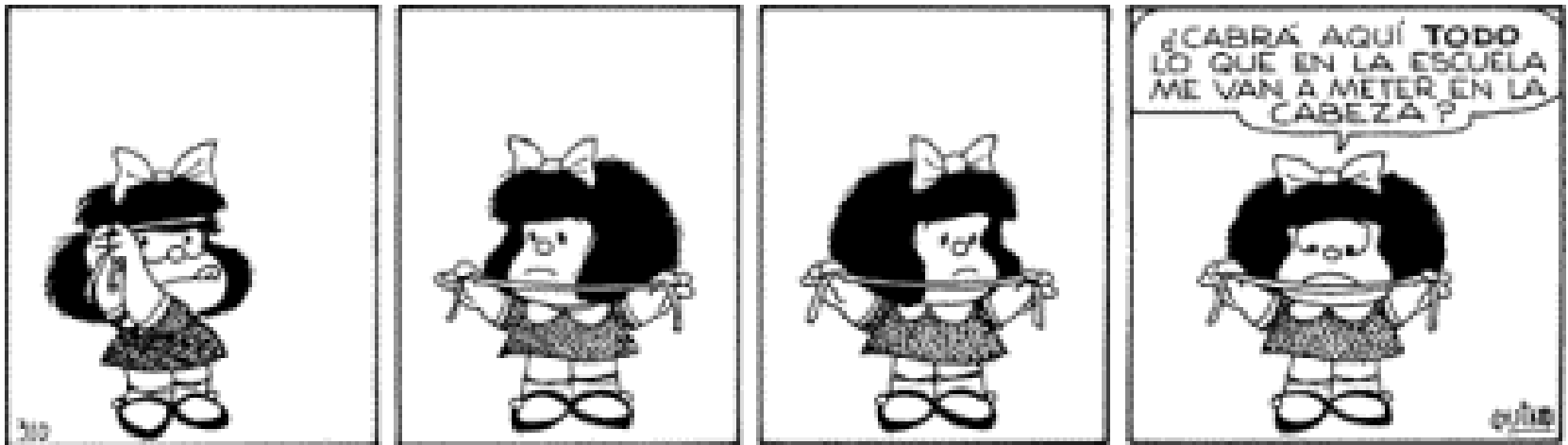
Son los aspectos positivos que nos ofrece el entorno, es decir evolución del sector, aspectos legislativos, etc.
Ejemplo: nueva normativa que obligue a las empresas a contratar un determinado perfil, lanzamiento de un nuevo producto al mercado.

AMENAZAS:

Todo aquello que puede suceder y que nos afectaría negativamente.
Ejemplo: supresión de ayudas a empresas de nuestro sector, eliminación de determinados requisitos a los profesionales, etc.

PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: AUTONOCIMIENTO

¿CÓMO SOY Y QUÉ SE HACER?



PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: CONOCIMIENTO DEL ENTORNO PROFESIONAL

DEBEMOS ANALIZAR

- Perfiles profesionales.
- Puestos de trabajo relacionados.
- Condiciones laborales generales (horarios, rangos salariales, contratos por cuenta ajena o propia, etc.).
- Formación especializada que se demanda



PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: CONOCIMIENTO DEL ENTORNO PROFESIONAL

QUÉ INFORMACIÓN NECESITO?

- Ofertas de empleo: quién, qué ofrecen, qué requisitos...
- Empresas a las que puedo dirigirme.
- Intermediarios de empleo.
- Formas de relación laboral más habituales (contratos, freelance, becas..)
- Como adquirir experiencia (dónde hacer prácticas, becas, voluntariado).
- Como establecerme por mi cuenta.
- Situación actual del sector.
- Formación que me piden en las empresas y como conseguirla

PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: CONOCIMIENTO DEL ENTORNO PROFESIONAL

DÓNDE CONSEGUIRLA?: CONTACTOS



CÓMO BUSCAR EMPLEO

- Responder a ofertas de empleo que se publiquen en prensa, internet, agencias de colocación, televisión, etc.
- Autocandidatura: anticiparte y ofrecerte a las empresas, aunque no haya en ese momento un puesto de empleo ofertado.
- Las formas más frecuentes de autocandidatura son:
 - Por carta.
 - Personalmente.
 - Por teléfono.
 - Por correo electrónico.
 - Por internet.

PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: CONOCIMIENTO DEL ENTORNO PROFESIONAL

DÓNDE CONSEGUIRLA?: MEDIOS DE COMUNICACIÓN

INTERNET

- Directorios de empresas.
- Webs de ofertas de empleo.
- Webs sectoriales.
- Redes sociales profesionales: LinkedIn.
- Twitter.



PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: CONOCIMIENTO DEL ENTORNO PROFESIONAL

DÓNDE CONSEGUIRLA?: ORGANISMOS

- Servicios públicos de empleo regionales/estatal.
<https://www.comunidad.madrid/servicios/empleo/busqueda-empleo>
- Colegios profesionales/ asociaciones profesionales.
- Centros de información juvenil, mujer
- Servicios de orientación laboral públicos y privados.



PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: INTERMEDIARIOS EN EL MERCADO DE TRABAJO

- Servicios públicos de empleo.
- Agencias de colocación.
- Empresas de trabajo temporal.



PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: PONTE EN MARCHA

Buscar trabajo es un trabajo. Planifica cada día y cada semana y ocupa útil y regularmente el tiempo diario.

La información se consigue diariamente, márcate rutas y síguelas.

Ocupa tu tiempo adecuadamente, sin olvidarte del ocio.

Siempre tienes cosas que aprender. Sigue formándote.

Conoce y utiliza los servicios de orientación.

Las relaciones sociales son muy importantes.

Infórmate siempre antes de contactar con una empresa.

Tu propia iniciativa es el futuro, si tienes las ideas claras puedes montar tu propia empresa. Emprende.

Quedarse en casa no es lo tuyo. Elige lo que quieres hacer y hazlo.

PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: CONTACTA CON LA EMPRESA

- Localiza ofertas.
- Localiza empresas interesantes.
- Localiza contactos clave.
- Localiza oportunidades de negocio.



PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: REDES SOCIALES Y BÚSQUEDA DE EMPLEO

LA MARCA PERSONAL



“La Marca Personal está compuesta de decenas de elementos que van **desde el interior de la persona hasta la** forma de gestionar la **percepción que los demás tienen de nosotros.**

Esos elementos son los que van a hacer que seamos percibidos como **profesionales valiosos y fiables**” (Andrés Pérez Ortega. Experto en Marca Personal)

3 CARACTERÍSTICAS PARA TENER UNA VERDADERA BUENA MARCA PERSONAL

- 1. Que esté bien definida.** Definir qué queremos transmitir, qué mensaje claro queremos dar.
- 2. Que aporte.** Una marca, personal o comercial, sólo es importante si es capaz de aportar algo a los demás
- 3. Que sea conocida.**



Conóctete a tí mismo

Tu marca personal eres tú, quien tú eres. ¿Cómo si no puedes montar tu marca personal, si no es conociéndote a tí misma-o?



- ✓ ¿Qué me mueve?
- ✓ ¿Qué me detiene?
- ✓ ¿En qué creo?



- ✓ ¿En qué soy buena-o?
- ✓ ¿Qué cualidades me definen
- ✓ ¿Qué puedo hacer con los conocimientos, experiencias y habilidades que poseo?



- ✓ **VISIÓN:** ¿Cuál es mi sueño?
- ✓ **MISIÓN:** ¿Cómo lo alcanzaré?
- ✓ **VALORES:** Bajo qué principios lo voy a hacer



2

Define a tu Audiencia

Define a quién te diriges, quién es tu público objetivo.

No vale eso de "cualquier que quiera mis productos o servicios" porque cuando quieres servir a todos, acabas no gustando a nadie.

Buscamos **especialistas**. ¿Acaso te irías a tu médico de medicina general si tienes una caries?

☑ ¿A quién me dirijo?

Define de la forma más específica posible que puedas quién es tu cliente objetivo: madres que trabajan y tienen poco tiempo para cuidar a sus hijos, personas a las que les gustan los viajes de aventura sin masificación y viviendo experiencias únicas, jóvenes ejecutivos desempleados desde hace más de un año, parejas que quieren una boda única, diferente, personas con alergias alimenticias raras que no pueden / quieren cocinar su propia comida...

☑ ¿Cuáles son sus desafíos?

¿Con qué problemas se encuentran? Ponte en su piel

Les falta tiempo, no encuentran trabajo, no saben cocinar, tienen miedo a perder a sus parejas...

☑ ¿Qué pueden estar buscando en mi negocio?

Servicios, testimonios, lista de precios, contactos... ayúdales y endúlzales la vida





3

¿Qué solución les aportas

Una vez que ya conoces quiénes son tus clientes, es el momento de analizar qué le puedo aportar YO para que se decidan por MI

¿Qué problema les estoy solucionando?

Elimino el estrés de la boda, hago comidas exquisitas sin gluten...

¿Qué ofrecerles?

Los mejores productos o servicios que satisfagan sus necesidades.

¿Qué les ofrezco yo que no le ofrece mi competencia?

Calidad, exclusividad, rapidez, garantía, innovación, buenos precios...

Dales lo que necesitan para que se enamoren y te elijan a ti.

Y... Cumple con tus promesas





Diseña tu estrategia

Una vez conoces tus cualidades, a tu mercado y conoces sus necesidades, es el momento de diseñar una estrategia para conseguir tus objetivos.

Mantente con los ojos bien atentos para diseñar el mejor **PLAN**

Marketing

- ¿Cómo te vas a dar a conocer?
- ¿Cómo te vas a promocionar?
- ¿Cuál es el mejor método para llegar a tu público objetivo?

Venta

- ¿Cómo vendes lo que haces?
- ¿Qué formatos ofreces?
- ¿Qué precio tiene?



Estructura

- ¿Qué necesito para dar este producto o servicio?. Recursos
- ¿Con qué recursos ya cuento?
- ¿Qué recursos necesito?
- ¿Cómo puedo conseguirlos?

Operaciones

- ¿Qué situaciones no deseadas puedo encontrarme?
- ¿Qué sistemas de control pondré para evitar esos imprevistos?
- ¿Qué haré para estar en continua mejora?
- ¿Cómo puedo conseguirlos?



5

Dalo a conocer

Hoy en día hay millones de marcas. Sin embargo tú te has definido como única, diferente, por lo que aportas, por lo que solucionas, por la forma en que lo haces o simplemente por tus cualidades personales.

Es el momento de que todo el mundo te conozca.

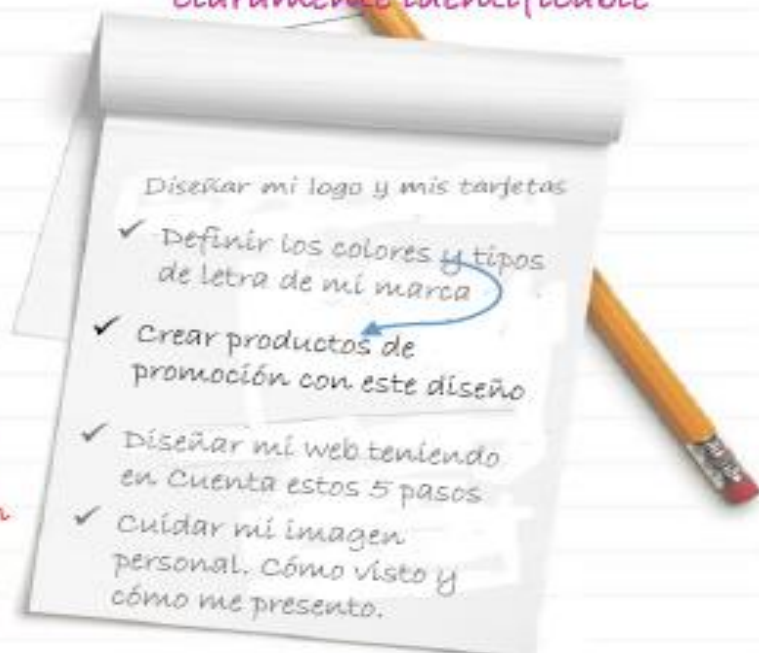
Si no saben siquiera que existes, ¿cuáles son tus posibilidades de triunfar?

¿Cómo lo difundo?



Si quieres que un profesional te acompañe en este proceso para hacerlo más fácil y fiable, ponte en contacto en:

Define tu estética, tu marca claramente identificable



¡¡¡CUIDA TU IMAGEN ONLINE!!!



PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: REDES SOCIALES Y BÚSQUEDA DE EMPLEO

- LinkedIn
- Twitter
- Facebook

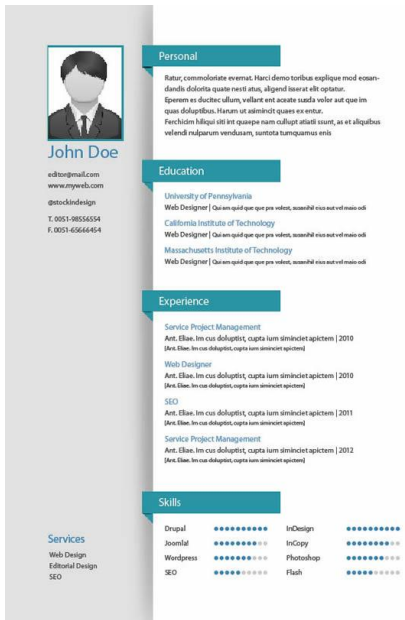


PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: HERRAMIENTAS DE CONTACTO CON LA EMPRESA

CLÁSICAS:
CV+ carta de presentación

“NOVEDOSAS”:
Videocurrículum
Otros formatos

<http://www.cvoriginal.com/tag/video-curriculum/>
<http://www.youtube.com/watch?v=GEDFeMZnvU8>



Personal
Ratur, commodolote exernat. Harci demo turibua expilque mod eosan-
dandis dolitora quatin venit atque, aliquend fieret et dicit optatum.
Eperem et ducliac ullam, vullare ent acetate suada voler aut qui im
quis dolapoboa. Harum ut admindict quares ex emba.
Fendicim Miqui uti liti queque nam colligit aliud sunt, ac et aliquibus
velendit nupiamen venditiam, suentota turquamus enis.

Education
University of Pennsylvania
Web Designer | Qui am quid que que pra velent, asanndi cico aut vel maui udi
California Institute of Technology
Web Designer | Qui am quid que que pra velent, asanndi cico aut vel maui udi
Massachusetts Institute of Technology
Web Designer | Qui am quid que que pra velent, asanndi cico aut vel maui udi

Experiencia
Servicio Project Management
Ant. Ebae. Im cui doluptet, cupia lum simidicet apicitem | 2010
[Ant. Ebae. Im cui doluptet, cupia lum simidicet apicitem]
Web Designer
Ant. Ebae. Im cui doluptet, cupia lum simidicet apicitem | 2010
[Ant. Ebae. Im cui doluptet, cupia lum simidicet apicitem]
SEO
Ant. Ebae. Im cui doluptet, cupia lum simidicet apicitem | 2011
[Ant. Ebae. Im cui doluptet, cupia lum simidicet apicitem]
Servicio Project Management
Ant. Ebae. Im cui doluptet, cupia lum simidicet apicitem | 2012
[Ant. Ebae. Im cui doluptet, cupia lum simidicet apicitem]

Skills

Drupal	●●●●●●	InDesign	●●●●●●
Joomla!	●●●●●●	InCopy	●●●●●●
Wordpress	●●●●●●	Photoshop	●●●●●●
SEO	●●●●●●	Flash	●●●●●●

Services
Web Design
Editorial Design
SEO



CURRÍCULUM VITAE (C.V)

➤ Es una recopilación de todos los datos académicos y experiencia de una persona a lo largo de su vida, que ayudan a comprender su trayectoria profesional.

➤ TIPOS

➤ Cronológico inverso.

➤ Cronológico.

➤ Funcional.

QUÉ DEBE CONTENER UN CV

- Datos personales:
 - Nombre y apellidos, correo electrónico, dirección, teléfonos, permiso de conducir.
- Formación académica: Estudios reglados u oficiales.
- Formación complementaria: Formación no reglada o específica, otros cursos, jornadas, seminarios, etc.
- Experiencia profesional.
- Idiomas.
- Informática.
- Otros datos de interés.

CONSEJOS (CV)

- La extensión aconsejable es de dos hojas como máximo.
- El currículum debe estar adaptado para cada puesto de trabajo al que se opta.
- Papel blanco o color muy claro, de calidad, sin adornos y/o filigranas.
- Ser honesto en el contenido, positivo.
- No se debe incluir nunca portada del Currículum Vitae.
- Debe ser claro, conciso y concreto.
- Cuidar la presentación de estos documentos y revisar la ortografía antes de enviarlos.

PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: HERRAMIENTAS DE CONTACTO CON LA EMPRESA

ADAPTACIÓN DEL CV AL PUESTO

Unique Interim ETT selecciona para una de sus empresas cliente situada en Colmenar Viejo un mozo de almacén.

Requisitos:

- Experiencia de al menos dos años como mozo de almacén.
- Experiencia en picking y ubicación de mercancía manual en almacén mediante referencias
- Se valorará haber trabajado en supermercados
- Residencia cercana al puesto de trabajo
- Carga y descarga de material
- Ubicación manual de mercancía en almacén ordenado por referencia

Se ofrece:- Salario: 7.00? brutos/hora-
Contrato por días sueltos o semanas

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

-2008-2010: Mozo de almacén en la empresa xxxx (sector supermercado):

Preparación de pedidos: Picking manual de productos.

Ubicación de mercancía por referencias de forma manual.

Carga y descarga con traspales y carretilla frontal.

¿QUÉ BUSCAN LAS EMPRESAS?



COMPETENCIAS
TRANSVERSALES



EXPERIENCIAS
PRÁCTICAS



IDIOMAS



CONOCIMIENTOS
ESPECÍFICOS



TALENTO



COMPETENCIAS TRANSVERSALES

- ✓ Comunicación
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Resolución de problemas
- ✓ Flexibilidad
- ✓ Capacidad de autoaprendizaje

69% empresas afirman que los perfiles universitarios no están bien formados en habilidades y capacidades



EXPERIENCIAS
PRÁCTICAS

Reduce el distanciamiento entre el
mundo académico y profesional



IDIOMAS

- ✓ 84% estudiantes se consideran poco formados
- ✓ 75% empresas afirman no encontrar el nivel adecuado



CONOCIMIENTOS
ESPECÍFICOS

70% de las empresas afirman que el nivel de conocimientos específicos es un elemento diferenciador entre candidatos

PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: EL PROCESO DE SELECCIÓN

La selección de personal es el proceso encaminado a establecer, mediante el empleo de técnicas apropiadas, cuál de entre varias personas es la más idónea por sus cualidades actuales y potenciales para ocupar un determinado puesto de trabajo a satisfacción tanto del trabajador como de la empresa.

PUESTO

*Perfil requerido:
Actitudes y
aptitudes
necesarias
(Competencias)*



PERSONA



*Motivación y expectativas:
compensación, responsabilidad,
funciones, tareas, promociones,
horarios, etc.....*

ADAPTACIÓN

PROCESO DE BÚSQUEDA DE EMPLEO: EL PROCESO DE SELECCIÓN

**SELECCIÓN DE
PERSONAL**

Evaluar a las personas

Perfil de Exigencias

**Encaje del
CV**

HERRAMIENTAS:

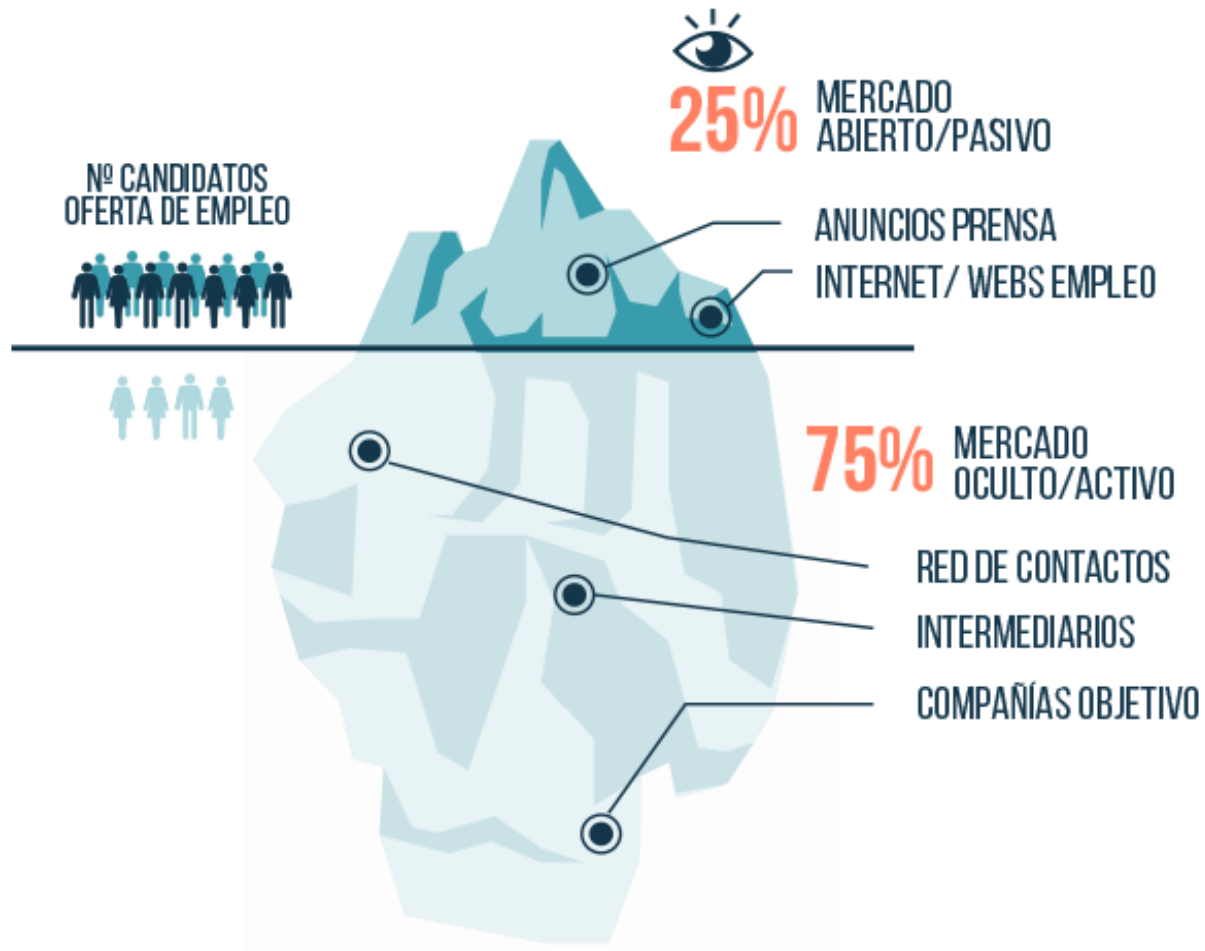
- Entrevista personal
 - Análisis caligráfico
- Expediente académico
- Tests aptitudes, psicológicos, etc
 - Referencias
- Dinámicas grupo

**DECISIÓN DE
CONTRATACIÓN**

COMPETENCIAS REQUERIDAS

Comportamientos Observables
Comportamientos y actitudes inferidas

MERCADO OCULTO DE TRABAJO



¡A POR ELLOS!

“

No juzgues cada día
por lo que **cosechas**,
sino por las SEMILLAS
que siembras”

Robert Louis Stevenson

“

Puede que aún
no hayas llegado,
pero seguro que estás
más **CERCA** que ayer”

Anónimo

“

Si el plan no funciona,
cambia el plan,
pero nunca
cambies la **META**”

Anónimo

“

No tienes que ser **GRANDE**
para **empezar**
pero tienes que **empezar**
para ser **GRANDE**”

Zig Ziglar

SUBVENCIONA 0,7% IRPF



Comunidad
de Madrid



Gracias

