



# Asesoría Personalizada: “Plan Integral en la Búsqueda de Trabajo”

## Objetivo y Alcance

La presente asesoría está dirigida a todos los/as profesionales que están en el proceso de búsqueda laboral, ya sea por pérdida de su empleo anterior, por renuncia voluntaria o cuando, a pesar de que actualmente siguen laborando, desean cambiar de empleo con el propósito de expandir sus horizontes laborales y potenciar su desarrollo profesional.

El propósito principal es capacitar y asesorar en forma personalizada a el/la profesional en técnicas efectivas necesarias para tener éxito en el mercado laboral, minimizar el período de transición y aterrizar una oportunidad de trabajo justa y merecedora para el nivel que ha alcanzado a través del tiempo.

En **Bravado** conocemos la complejidad que entraña el proceso de búsqueda de trabajo. Por eso, ofrecemos el apoyo de un sistema de asesoría personalizada que te ayuda a alcanzar tus objetivos de empleo en forma individualizada.

Los modernos y dinámicos sistemas de asesoría te ofrecen apoyo para:

- Identificar la información más valiosa de tu perfil profesional
- Elaborar un “**Currículum Vitae de Alto Impacto**” y una “**Carta de Presentación de Alto Impacto**”, capaces de despertar el mayor interés del empleador potencial
- Dominar las más modernas técnicas de entrevista que te permiten proyectar todo tu potencial y valor profesional

El/la candidata/a que obtiene el mejor puesto no es necesariamente él/la más calificado/a, sino él/la que mejor se sabe vender, por lo tanto, para tener éxito, debes de conocer herramientas de alto impacto en un mercado laboral tan dinámico y cambiante como el actual.

Recuerda que más que ir a buscar trabajo, lo que estarás haciendo es ofrecer tus servicios profesionales.



Por lo tanto, no debes perder de vista que para tu posible empleador es más importante lo que tú puedes ofrecerle a la empresa, que lo que la empresa pueda ofrecerte a ti. Este cambio de mentalidad te pondrá de inmediato en ventaja frente a otros/as candidatos/as que no hacen una labor efectiva de venta.

Los servicios que ofrece **Bravado** te ayudan a cerrar exitosamente tu proceso de venta personal. En forma personalizada, te capacitamos en cada paso del proceso de búsqueda de trabajo, para que tus esfuerzos concluyan con la obtención del principal objetivo: “contratarte en el trabajo que aspiras y mereces”.

## Descripción de la Asesoría

La asesoría personalizada en búsqueda de trabajo que ofrece **Bravado** proporciona las herramientas básicas para maximizar la eficacia del proceso de búsqueda laboral a lo largo de cada uno de los pasos necesarios para aterrizar múltiples ofertas de trabajo. El fin es lograr la comprensión de las técnicas apropiadas para conceptualizar, integrar y mercadear un plan de mercadotecnia personal y comunicar en forma efectiva tus ventajas competitivas, así como el valor agregado que puedes aportar al empleador potencial en cuestión.

El propósito principal no es sólo contar con elementos valiosos del proceso, como un “Currículum Vitae de Alto Impacto” y una “Carta de Presentación de Alto Impacto”, sino también que el conjunto de todos éstos sean conducentes a un solo objetivo: **CONTRATARTE**.

La asesoría es personalizada en su totalidad y, más que impartir técnicas estándar, se busca tomar y aplicar del conjunto total de técnicas disponibles, las más acertadas para tu perfil y situación particular, haciendo de la asesoría una mecánica personalizada en su totalidad y asegurando la efectividad total a lo largo de todo el proceso.

## Duración

El total de la asesoría se imparte a lo largo de cuatro sesiones con una duración aproximada por sesión de 45 minutos cada una.



El total de los temas incluidos cubren la totalidad de las técnicas desde el comienzo hasta el final del proceso y por ende, de punta a punta que requieres para tener éxito a lo largo y ancho de todo el proceso.

Es una asesoría tanto personalizada como integral y no requieres asistir a otro servicio para obtener la totalidad de las técnicas. **Bravado** cubre las estrategias efectivas y necesarias para que tengas éxito durante el proceso de tu búsqueda laboral.

Se recomienda en un principio una sesión cada 7 a 10 días en tanto integras toda la información relevante en relación con las tareas en casa que debes de realizar entre sesiones y lo extenso de éstas. Sin embargo, las primeras dos sesiones se completan en dos a tres semanas aproximadamente - dependiendo de cada cliente; tiempo en el cual estás listo/a para comenzar tu prospección con empleadores potenciales en el mercado.

## Temas a Cubrir Durante la Asesoría Personalizada

### FASE 1

#### Sesión 1: “Modelo de Logros con Diferenciadores”

Durante la primera sesión se presenta y explica el **Modelo de Logros** basado en diferenciadores clave. Este modelo sirve como base para que integres en forma efectiva la información que compone la sección de experiencia profesional de tu “**Currículum Vitae de Alto Impacto**”. Igualmente, se explica cómo elaborar las secciones de “escolaridad” y “personal”; lo que se conoce como la “**Información Complementaria del Currículum Vitae de Alto Impacto**”. Derivado de esto, te llevas como tarea elaborar esta información con base en el “**Modelo de Logros con Diferenciadores**” para entrega la siguiente sesión. Cabe mencionar que el asesor en forma individual, explica y presenta a detalle el “**Modelo de Logros con Diferenciadores**”. A su vez, se te envía una muestra para que, con base en ésta, puedas construir tu propio modelo con una guía muy detallada.

**Bravado**, una vez que recibe el “**Modelo de Logros con Diferenciadores**” elaborado por ti, procede a integrar tu “**Currículum Vitae de Alto Impacto**” y se te envía para tu validación final.



## Sesión 2: “Modelo de Carta de Presentación de Alto Impacto”

Durante la segunda sesión se presenta el “Modelo de Carta de Presentación de Alto Impacto” - es decir, la mecánica para la construcción y elaboración de una “Carta de Presentación de Alto Impacto”. En esta sesión se presentan las cinco secciones que integran la carta.

Igualmente, Bravado proporciona cuatro cartas-muestra sobre las cuales te basas para la elaboración de tus propias cartas de presentación. Lo anterior, a manera de evitar reinventar el hilo negro. Estas cartas-muestra facilitan tu tarea durante la elaboración de tus ejercicios de la “Carta de Presentación de Alto Impacto”.

Como tarea te llevas la labor de realizar una carta de presentación de alto impacto, así como dos documentos clave para integrar la carta, relacionados con habilidades y fortalezas y con logros. Por su parte, durante la sesión 1 se te entregan instrucciones para realizar una investigación y diagnóstico de una empresa que sirven como base para la construcción de la carta de presentación. Estas instrucciones no son necesarias verlas durante la sesión puesto que son bastante claras.

### Elementos de la fase 1 que no son necesarios elaborar en sesión

La Fase 1 busca como propósito proporcionarte todos los elementos necesarios para poder comenzar a prospectar tu perfil profesional frente a múltiples empleadores potenciales. Al concluir la Fase 1 comenzarás tu búsqueda laboral. Durante la Fase 1 se te entregan una serie de tareas que no se elaboran o presentan durante las sesiones, sino elaboras en casa. El asesor igualmente, revisa estas tareas por su parte sin necesidad de extender las sesiones y en caso de existir observaciones se te hacen. Estos elementos incluyen las siguientes instrucciones:

1. Elaboración de anécdotas de habilidades y fortalezas que se emplean para la entrevista
2. Realización de una investigación y diagnóstico de una empresa
3. Correcta y detallada elaboración de la “Carta de Presentación de Alto Impacto”



4. Integración y entrega al reclutador potencial de tu información profesional, incluyendo papelería y elaboración/entrega del paquete de información
5. Integración del guión de la llamada telefónica de seguimiento, así como la forma de realizar dicha llamada con el propósito de obtener una entrevista de trabajo

## FASE 2

### Sesión 3: “Modelo de Entrevista de Alto Impacto”

Durante la tercera sesión se presenta el “Modelo de Entrevista de Alto Impacto” basado en técnicas de cómo responder a una pregunta de entrevista en forma efectiva, informar lo que realmente está buscando el reclutador (es decir, la pregunta detrás de la pregunta) y vender uno o más elementos de tu perfil profesional, recordando que una entrevista no es un interrogatorio sino una visita de venta en donde el propósito principal de la entrevista es venderte, que te compren o que te contraten, es decir obtener una oferta de trabajo.

### Sesión 4: “Práctica Libre de Preguntas con base en el Modelo de Entrevista de Alto Impacto”

Dada la complejidad de la entrevista y la importancia de responder con asertividad a cada una de las preguntas, durante la cuarta sesión se lleva a cabo una dinámica de práctica libre de preguntas para afianzar el modelo de entrevista, la comprensión de la pregunta detrás de la pregunta para no tropezar innecesariamente, la clave de espejear una empresa para crear empatía entre tu perfil y los requerimientos particulares del puesto o vacante y la ventaja de responder de manera contextual en lugar de conceptual a manera de terminar vendiendo uno o más elementos de tu perfil y no solamente responder en la modalidad de interrogatorio.

Recibes un archivo con las 200 preguntas más comunes de una entrevista, las cuales jerarquizas con base en grado de dificultad, que varía de cliente a cliente. Esta lista la imprimes y la llevas a esta sesión para practicar las preguntas que seleccionaste como difíciles y en línea con el “Modelo de Entrevista de Alto Impacto”.



## Elementos de la fase 2 que no son necesarios elaborar en sesión

La Fase 2 busca como propósito proporcionarte todos los elementos necesarios para poder capitalizar la mejor oferta de trabajo una vez que comienzan los esfuerzos de la primera fase a dar fruto a través de entrevistas. Durante la Fase 2 se entregan una serie de tareas que no se elaboran ni se presentan durante las sesiones sino que tú elaboras en casa. El asesor, igualmente revisa estas tareas por su parte sin necesidad de extender las sesiones.

Estos elementos incluyen los siguientes:

1. Elementos de forma de entrevista - más allá de la mera imagen - que incluyen el manejo del lenguaje corporal, la estructura de una entrevista en términos de apertura, desarrollo y cierre, al igual que respuestas a las posibles preguntas más importantes que tú puedes presentarle al reclutador para capitalizar la entrevista
2. Listado de las 200 preguntas más comunes que presenta un reclutador e instrucciones para jerarquizar éstas por grado de dificultad para el análisis de las mismas durante la sesión 4
3. Revisión de cinco posibles respuestas de la lista entregada anteriormente que tú ofrecerías a tu entrevistador con base en las técnicas de respuesta de preguntas de entrevista presentadas en la sesión 4 que envías al asesor. Estas cinco respuestas las elaboras por tu parte al concluir la sesión 4 con base en la práctica adquirida. Esta revisión sirve como preparación previa a la entrevista a manera de que no te presentes a ésta con el simple propósito de improvisar

## Material Didáctico

Como parte de la asesoría, **Bravado** no entrega material didáctico propiamente, ya que como es una asesoría personalizada no se maneja un manual estándar. Sin embargo, en lo referente al material que se trabaja fuera de las sesiones, sí entrega **Bravado** éste que incluye las instrucciones correspondientes para la elaboración de las tareas.