



# Taller Magistral: “La Venta de Alto Impacto: Aprende a Venderte”

## Objetivo

El objetivo de este taller magistral es impartir las técnicas más efectivas para construir un “Currículum Vitae de Alto Impacto” y tener un excelente desempeño en una “Entrevista de Alto Impacto”.

En el taller magistral se imparten técnicas sobre los elementos de forma y de fondo más importantes de un currículum vitae. Igualmente, se proporcionan a los/as participantes los conceptos para dominar una entrevista con técnicas y secretos probados, a través de los cuales podrá el/la asistente prepararse de antemano para una entrevista en lugar de presentarse meramente a improvisar. Los/as asistentes a su vez, aprenden a diferenciarse de los miles de competidores que aspiran a las cada vez menos vacantes disponibles en el mercado.

En un mercado laboral tan competido como el actual, en donde cada vez más profesionales persiguen cada vez menos vacantes, resulta esencial contar con una hoja de vida de alto impacto que capte en forma inmediata la atención del reclutador. Un reclutador le dedica en principio solamente 20-30 segundos a un currículum vitae, tiempo en el cual decide si hay suficiente interés para continuar evaluándolo. Por lo anterior, resulta clave contar con un “Currículum Vitae de Alto Impacto” que capte en forma inmediata la atención de un reclutador.

Igualmente, resulta esencial tener un desempeño sobresaliente en un entrevista de trabajo, recordando que el tiempo del entrevistador es limitado y muchas veces se cuentan con tan sólo unos minutos en un principio para impactarlo, tiempo en el cual decide si hay suficiente interés para continuar con la entrevista o simplemente darla por terminada en unos cuantos minutos.

Es importante recordar que una entrevista no es un interrogatorio en donde el/la profesional se presenta solamente a responder las preguntas del reclutador, sino más bien una visita de venta en donde el/la profesional debe asegurar comunicarle al reclutador todo lo que considera que debe saber sobre su perfil para tomar una decisión de compra es decir, contratarle, se le pregunte o no.



A su vez, en un mercado inundado de profesionales que enfrentan cada vez menos oportunidades de trabajo, lo importante al final no es lo QUE se vende sino CÓMO se vende.

Muchas veces el/la candidata/a se encuentra perdiendo una vacante ante otro/a candidato/a que está menos calificado/a que éste/a y termina desconociendo las razones. El problema radica en que a pesar de que el/la candidata/a contrincante tenía menos que vender, lo supo vender mejor que uno/a o mejor que lo que uno/a tenía que ofrecer.

El objetivo no es impartir meramente unas cuantas recomendaciones básicas para reconfigurar el estilo del currículum vitae, sino presentar herramientas completas para reconfigurar en forma extensiva la hoja de vida. El/la participante al final del taller magistral cuenta con las técnicas necesarias para elaborar las hojas de trabajo que proporcionan la información para construir las secciones principales de un currículum vitae. A su vez, al final del taller magistral, el/la participante cuenta con las herramientas y técnicas necesarias para construir en forma autosuficiente un **“Currículum Vitae de Alto Impacto”**.

Por su parte, el objetivo de la entrevista no es impartir meramente unas cuantas recomendaciones básicas para no tropezar en una entrevista, sino presentar herramientas completas para poder prepararse de antemano y contar con una agenda completa de venta para esta visita - la entrevista. El/la participante al final del taller magistral cuenta con las técnicas necesarias para capitalizar cada una de sus respuestas, evitar tropezar ante las preguntas difíciles y vender en forma completa su perfil antes de dar por terminada la entrevista.

Muchos/as profesionales terminan una entrevista desconcertados sin saber cómo les fue. Igualmente, no vuelven a recibir una llamada del reclutador, la entrevista no resulta en una oferta de trabajo, no pasan de la primera ronda o inclusive sus entrevistas duran tan sólo unos cuantos minutos y el foro termina rápidamente. En este caso, se puede concluir que la labor de venta de el/la profesional en una entrevista de trabajo no está siendo la más adecuada. Por lo anterior, en el taller magistral se busca capacitar a el/la candidata/a en las técnicas necesarias para capitalizar su presencia en una entrevista, recordando que en este foro hasta el más mínimo detalle cuenta y que cualquier tropiezo, por pequeño que sea, puede dejar a el/la profesional inmediatamente fuera de la carrera por una vacante.

El taller magistral busca cambiar la forma en que las personas que aspiran a un trabajo elaboren su hoja de vida en una de alto impacto para obtener entrevistas de trabajo. Las herramientas que se presentan han probado incrementar considerablemente las probabilidades de ser invitados/as a una entrevista.



En materia de entrevista, el taller magistral busca cambiar la forma en que las personas que aspiran a un trabajo conduzcan con profesionalismo una entrevista para obtener contrataciones, finalmente el objetivo principal de las entrevistas. Las herramientas que se presentan han probado incrementar considerablemente las probabilidades de obtener ofertas de trabajo.

Al término del taller magistral los/as asistentes pueden construir sus propias hojas de trabajo para integrar las secciones más importantes de un currículum vitae, llámese las secciones de experiencia profesional, escolaridad y personal al igual que integrar su propia agenda de entrevista y contar con mayor claridad con los elementos principales que desea comunicar de su perfil.

## Duración

La duración del taller magistral es de cuatro horas. En este tiempo el/la participante podrá aprender las técnicas más efectivas para la elaboración de un **“Currículum Vitae de Alto Impacto”**, así como un desempeño efectivo de **“Alto Impacto”** en una entrevista.

## Descripción del Taller Magistral

En el taller magistral se presentan temas de importancia en la elaboración de un **“Currículum Vitae de Alto Impacto”**. Se discuten los mitos comunes de este documento y se comparten técnicas de alto valor que han probado funcionar en el mercado laboral.

Igualmente, se presentan temas de importancia para el desempeño exitoso de el/la profesional en una **“Entrevista de Alto Impacto”**. Se discuten los mitos más comunes y se comparten técnicas de alto valor que han probado ser funcionales en el mercado laboral.



## Descripción del Taller Magistral

El temario se imparte de acuerdo a la siguiente relación:

### Módulo 1: Elementos de Forma y Fondo del Currículum Vitae

1. Redefinición del proceso laboral
2. Qué es un currículum vitae
3. Elementos de forma del currículum vitae
4. Habilidades y fortalezas
5. Las secciones que comprenden un currículum vitae
6. Integración de logros
7. Preguntas y respuestas

### Módulo 2: Elementos de Forma y Fondo de la Entrevista

1. La entrevista
2. Elementos de forma de la entrevista
3. Conocimiento de las necesidades de la empresa
4. Integración de iniciativas de valor agregado
5. Estructura de las respuestas en una entrevista
6. Preguntas y respuestas



## Dinámica del Taller Magistral

El taller magistral se conduce de una manera interactiva. En éste se proyecta una presentación con todas las técnicas y herramientas efectivas para integrar en forma autosuficiente un “Currículum Vitae de Alto Impacto”; presentación que es preparada por **Bravado**.

Se invitan a los/as asistentes a participar en la respuesta de algunas de las preguntas más comunes de una entrevista, contando con el apoyo de **Bravado** a manera de incrementar la dinámica de la interacción entre el facilitador y el público, buscando hacer menos monótona la sesión.

Las preguntas y respuestas se intercalan a lo largo del taller magistral a manera de garantizar la mayor participación y se permite un espacio para preguntas y respuestas adicionales.

## Requerimientos para el Taller Magistral

Los siguientes elementos se requieren para hacer efectivo el taller magistral:

- Auditorio o foro para alojar a los/as participantes, así como la iluminación necesaria
- Pantalla, cañón y computadora para proyectar la presentación
- Una pantalla principal en el centro del escenario y dos pantallas a los laterales en medio del público para que puedan ver al facilitador en pantalla
- Micrófono de solapa inalámbrico para el facilitador para permitir su desplazamiento a lo largo del escenario
- Rotafolio o pizarrón y plumones
- Una silla para hacer una dinámica
- Un escritorio con una silla de un lado y dos del otro para las dinámicas