



Taller: “Marketing Personal para Profesionales”

Objetivo y Alcance

El presente taller está dirigido a las personas de la empresa que se ven en la necesidad de venderse ante el departamento de recursos humanos y ante la dirección general para garantizar su continuidad profesional dentro de la organización ante una reestructura anunciada, una fusión o adquisición, cambio de jefe del área o venta de la empresa. El propósito principal es que el/la participante aprenda a presentar un mensaje consistente acerca de su valor como empleado/a dentro de la organización.

La presentación del perfil profesional debe obedecer a un programa basado en los objetivos estratégicos, administrativos, financieros, operativos y comerciales de la empresa. Una estrategia exitosa de venta personal no será el resultado de acciones aisladas sino un todo coherente.

A través del taller se proporcionan a los/as participantes los conceptos para dominar un “Marketing Personal” para tener una venta exitosa de su persona, a través de los cuales podrá el/la empleado/a prepararse de antemano para su venta más importante, la de sí mismo/a.

Venderse uno/a mismo/a es difícil: muchas veces no se sabe qué vender ni cómo venderlo. La mercadotecnia personal comienza con realizar un inventario de las habilidades, fortalezas, competencias, logros, casos de éxito e iniciativas de valor agregado. Posteriormente, plasmarlos en un currículum vitae y una carta de presentación o de motivos y finalmente verbalizarlos frente a frente en una entrevista de trabajo.

En el entorno actual, en donde las empresas buscan volverse cada vez más integrales para hacerle frente a la creciente competitividad, sólo los/as profesionales más completos podrán garantizar la continuidad de su trayectoria en dicha organización. La pregunta más importante y quizá la más difícil: “¿Por qué debería de retenerte?” no sabemos responderla. ¿Qué valor representas para la empresa?, ¿Cuan clave es tu puesto dentro de la organización?, ¿Cómo contribuyes valor a la organización? y ¿Por qué tú y no alguien más? son todas preguntas complejas de responder.

Elaborar un “Currículum Vitae de Alto Impacto” permite a el/la empleado/a mostrar su valor como profesional más allá de meramente una cronología laboral.



Debe contener una serie de habilidades y fortalezas, competencias gerenciales y logros o contribuciones que ha hecho en el pasado a la organización. El currículum vitae sin embargo, es limitativo porque en gran medida sólo muestra el pasado de el/la profesional, en tanto el empleador estará más interesado en conocer su futuro potencial, es decir qué es lo que puede hacer por la organización.

El futuro potencial se maneja a través de una carta de motivos o de presentación por medio de la cual el/la empleado/a indica la forma en que contribuirá valor agregado y a la consecución de los objetivos futuros de la compañía. La elaboración de los elementos de ambos documentos se muestra en el taller.

Por su parte, resulta esencial tener un desempeño sobresaliente en una entrevista. 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 empleado/a debe asegurar comunicarle a su interlocutor todo lo que considera que debe saber sobre su perfil para tomar una decisión, se le pregunte o no. En una venta personal, lo importante a fin de cuentas no es necesariamente lo **QUE** se vende sino **CÓMO** se vende. Muchas veces el/la profesional se encuentra perdiendo una vacante ante otro/a candidato/a que está menos calificado/a sólo porque lo poco o menos que tenía que ofrecer, lo supo vender mejor que uno/a.

El objetivo 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 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.

Se busca capacitar a el/la profesional 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.

Al término del taller, los/as asistentes pueden integrar su propia agenda de entrevista y contar con mayor claridad con los elementos principales que desea comunicar de su perfil.



Duración

La duración de la sesión grupal es de cuatro horas y contará el taller con sesiones individuales con los/as participantes en una fecha posterior a la sesión grupal (a manera de dar un espacio para la elaboración de tareas de el/la participante). Estas sesiones individuales serán de 10 a 15 minutos por participante.

Descripción y Dinámica del Taller

El taller se divide en dos partes:

1. Sesión grupal en donde se presentan técnicas efectivas de “Marketing Personal” tanto de fondo como de forma
2. Sesiones individuales de 10 a 15 minutos con cada participante

Entre la sesión grupal y las sesiones individuales se dejará una tarea que consiste en identificar las habilidades, fortalezas y competencias de el/la profesional, así como sus logros, la forma en que éstos/as han contribuido valor a la organización, las iniciativas para contribuir a la consecución de los objetivos organizacionales futuros y el valor que representa el/la profesional para la empresa. El propósito de las sesiones individuales es asesorar a el/la profesional de manera más personalizada, tomando en cuenta que cada caso es distinto, cada puesto contribuye a la organización de una manera diferente y cada individuo tiene sus propias áreas de mejora.

El taller se conduce de una manera interactiva, utilizando dinámicas con la participación de los/as profesionales. Lo anterior, garantiza un aprendizaje y asimilación más eficaz de los/as participantes al aprender de ellos/as mismos/as en conjunto con la presentación del expositor de los temas propuestos.

Descripción de la Sesión Grupal

En la sesión grupal se presentan temas de importancia para el desempeño exitoso de el/la profesional en una entrevista de trabajo. Se discuten los mitos más comunes y se comparten técnicas de alto valor.



Se presentan los siguientes temas:

1. Redefinición del proceso laboral
2. ¿Qué es una entrevista de trabajo versus qué debe ser?
3. Elementos de forma de la entrevista
4. Preparación de una agenda de entrevista
5. Guión de apertura de una entrevista de alto impacto
6. La venta del valor de el/la profesional
7. Los elementos de cierre de la entrevista

Descripción de las Sesiones Individuales

Se llevan a cabo sesiones individuales con una duración promedio de 10 a 15 minutos por participante, a manera de evaluar el potencial de el/la profesional, su importancia dentro de la organización, el valor que representa y sus áreas personales de mejora para la venta personal frente al entrevistador. El manejo individual de cada persona garantiza una capacitación efectiva.

Material de Apoyo para el Taller

Para la impartición del taller, se requerirá del siguiente material de apoyo:

- Aula o sala con capacidad para el número de participantes
- Proyector de tipo cañón para PC o compatible
- Rotafolio o pintarrón y plumones de colores