Sef
Servicio Regional de Empleo y Formación

COE
Región de Murcia

¿QUÉ ES SPEED JOB DATING?

Es un formato de reclutamiento dinámico donde **empresas y personas candidatas** tienen entrevistas breves y estructuradas (5 a 10 minutos) para explorar oportunidades de colaboración mutua.

- **ACELERA TU BÚSQUEDA DE TALENTO**
- **CONOCE A MÁS PERSONAS CANDIDATAS EN MENOS TIEMPO**
- **PROCESOS MÁS ÁGILES Y EFECTIVOS**



¿CÓMO FUNCIONA?

1. **REGISTRO** — Las personas candidatas se inscriben y conocen las empresas participantes.
2. **ENTREVISTAS BREVES** — Las personas candidatas tienen entrevistas cortas (5 a 10 minutos) con cada empresa.
3. **INTERCAMBIO** — Ambas partes evalúan el interés mutuo al final de cada entrevista.
4. **SEGUIMIENTO** — Las empresas contactan a las personas seleccionadas.

UN EVENTO, MUCHAS OPORTUNIDADES

- **VARIAS EMPRESAS**
- **MÚLTIPLES PERSONAS CANDIDATAS**
- **ENTREVISTAS DE 5 A 10 MIN**
- **ENFOQUE EN CONEXIONES REALES**







BENEFICIOS PARA LAS PERSONAS CANDIDATAS



- Conoces varias empresas en un solo día.
- Aumentas tus posibilidades de que te seleccionen.
- Vives una experiencia dinámica y profesional.
- Te acercas a nuevas oportunidades laborales.

BENEFICIOS PARA EMPRESAS



- Conoces múltiples perfiles cualificados rápidamente.
- Optimizas tiempo y recursos de selección.
- Fortaleces tu marca empleadora en el mercado.
- Generas una experiencia positiva para el talento.

TIPS PARA DESTACAR EN UN SPEED JOB DATING

- Investiga las empresas participantes.
- Prepara un elevator pitch sobre ti.
- Escucha activamente y muéstrate tal como eres.
- Muestra tus habilidades y logros clave.
- Agradece y mantén una actitud positiva.

★ **RECUERDA:** Cada conversación es una oportunidad para conectar tu talento con el lugar ideal.

Docente: Trinidad Rodríguez Torralba

Sef
Servicio Regional DE EMPLEO y FORMACIÓN

¿QUÉ ES UN ELEVATOR PITCH?

COE
Región de Murcia

El elevator pitch es un discurso breve, claro y convincente que te permite presentarte, explicar qué haces, qué valor aportas y qué te diferencia, en un corto período de tiempo (Por lo general, entre 30 y 60 segundos).

¿PARA QUÉ SIRVE?

Para captar la atención, generar interés y abrir la puerta a nuevas oportunidades profesionales o de negocio.

CLAVES DE UN BUEN ELEVATOR PITCH

- ✓ Claro y conciso
- ✓ Enfocado en el valor que aportas
- ✓ Adaptado a tu audiencia
- ✓ Auténtico y memorable

Objetivo: conectar, despertar interés y dejar la puerta abierta a una próxima conversación.



Docente: Trinidad Rodríguez Torralba