



# Aulas de Búsqueda de Empleo

Guía Técnica

# Índice

1. OBJETIVOS.....	4
2. PERFIL DE LOS PARTICIPANTES .....	4
3. PERFIL DEL RESPONSABLE DEL GRUPO .....	4
4. DURACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LAS SESIONES .....	4
5. METODOLOGÍA.....	5
6. CONTENIDOS DIDÁCTICOS .....	5
7. DESARROLLO DE LAS SESIONES Y TEMPORALIZACIÓN.....	12
8. EVALUACIÓN.....	16
9. AULA, INSTALACIONES Y RECURSOS DIDÁCTICOS.....	16
10. BIBLIOGRAFIA.....	17

# Taller Aula\$ de Búsqueda de Empleo

La creciente dificultad para acceder a un mundo profesional cada vez más competitivo ha propulsado la inminente necesidad de diferenciarnos a través de la creación de una marca personal y del uso de redes profesionales y sociales.

Desarrollar una *Marca Personal* consiste en identificar y comunicar las características que nos hacen sobresalir, ser relevantes, diferentes y visibles en un entorno homogéneo, competitivo y cambiante. Esto requiere el conocimiento de uno mismo, de saberse como un elemento único y diferenciado formado por una serie de conocimientos, experiencias, competencias, logros... ya no solo podemos decir qué hacemos y en qué somos buenos, sino algo mejor aún, demostrarlo.

Mediante la creación y la gestión de la marca personal se busca la visibilidad necesaria para alcanzar cualquier objetivo, un trabajo, clientes, etc. Esta visibilidad se conseguía antes de la aparición del mundo online mediante las redes sociales tradicionales, las redes de contactos de familiares, amigos, conocidos; de los flujos de comunicación que estos generasen y de lo que dijese de esa marca. Sin embargo, las conexiones eran limitadas si pensamos en las que hoy día podemos conseguir con cualquier red social online. La repercusión de las acciones realizadas hoy en día en las redes sociales no tiene límites.

Entre las redes sociales profesionales existentes destaca por encima de los demás *LinkedIn*. A través de la presencia en esta red los Buscadores de Nuevas Oportunidades tendrán más opciones de ser encontrados por las empresas, mayor visibilidad en la red, seguir a empresas y mostrar su interés en ellas, crear redes de contactos y sobre todo mostrar sus competencias y logros.

Además, favorece el *Networking* y permite mostrar intereses personales y profesionales a través de sus funcionalidades como compartir contenidos de artículos y noticias de otras páginas webs, publicar preguntas, comentarios y generar debates.

Este taller es una guía orientativa para conocer el mundo del “social media” enfocado a la búsqueda de empleo.

## 1. OBJETIVOS

### General:

Desarrollar habilidades para el uso de recursos actualizados e innovadores en la búsqueda de empleo, adaptar las acciones de búsqueda a las nuevas exigencias del mercado laboral y conocer nuevos recursos especializados para la comunicación.

### Específicos:

- Dar a conocer a los participantes la importancia de tener una marca personal como elemento diferenciador en la búsqueda de empleo.
- Dotar de herramientas para el autoconocimiento personal y descubrimiento de competencias necesarias para la realización de un currículum creativo y currículum on-line.
- Conocer y utilizar las redes sociales como un recurso para la búsqueda de empleo.

## 2. PERFIL DE LOS PARTICIPANTES

Usuarios del Servicio de Orientación Laboral a los que se les incluya este tipo de intervención grupal en su Itinerario Personalizado de Inserción o demandantes de empleo que lo soliciten, principalmente aquellos que:

- Tengan conocimientos medios-altos de Internet.
- Quieran trabajar la marca personal y las competencias profesionales.
- Interesados en la búsqueda de empleo a través de redes sociales.

## 3. PERFIL DEL RESPONSABLE DEL GRUPO

Técnico en Orientación Profesional con formación y experiencia en gestión de Recursos Humanos. Conocimientos avanzados en el uso de nuevas tecnologías y habilidades de comunicación y liderazgo.

## 4. DURACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LAS SESIONES

Este taller está estructurado en tres sesiones de dos horas de duración cada una. Los grupos se formaran con personas que cumplan los requisitos y oscilaran entre los ocho y quince participantes.

## 5. METODOLOGÍA

La metodología, en general, será activa-participativa, con ejercicios y actividades variadas que se explican de forma pormenorizada en cada sesión. La intervención tendrá por objeto conseguir que el grupo modifique o genere nuevas actitudes hacia la búsqueda de empleo.

## 6. CONTENIDOS DIDÁCTICOS

### 6.1 *COMPETENCIAS PROFESIONALES.-*

Las competencias profesionales son todas aquellas habilidades y aptitudes que tienen las personas y que permiten desarrollar un trabajo de forma exitosa.

Las competencias técnicas de una profesión son valoradas para los empleadores, pero cada vez se valoran más todas aquellas **competencias transversales** que te ayudan a diferenciarte de los demás y te hacen más apto para un tipo de trabajo.

Existen diversas clasificaciones de competencias, a continuación señalamos la siguiente clasificación:

Tres tipos principales de competencias:

- Competencias base
- Competencias técnicas
- Competencias transversales

**Las competencias de base** son aquellas que permiten el acceso a una formación o a un trabajo, son los conocimientos básicos que permiten poder acceder a un trabajo. Algunos ejemplos de estas competencias son el conocimiento y dominio de la lengua materna, el conocimiento de una lengua extranjera, competencias básicas en matemáticas, competencias básicas en el uso de las TIC o técnicas para la búsqueda de empleo, por ejemplo.

**Las competencias técnicas** hacen referencia a las competencias adquiridas después de haber realizado una formación específica y son específicas de un puesto de trabajo en concreto. Por ejemplo, una persona que se haya formado en cocina, tendría que haber adquirido unas competencias técnicas como el uso de los cuchillos, técnicas de cocción de los alimentos o organización de una cocina. Estas competencias son diferentes en cada profesión y normalmente se adquieren realizando una formación específica.

**Las competencias transversales** son todas aquellas habilidades y aptitudes que hacen que un trabajador desarrolle de forma eficaz su trabajo. Las competencias transversales sirven para desarrollar cualquier profesión y se han adquirido en diferentes contextos (laborales o no). Algunas competencias transversales son:

trabajo en equipo, responsabilidad, iniciativa, relación interpersonal, disponibilidad para aprender, etc.

Competencias transversales más valoradas.-

Hay una serie de competencias transversales que se asocian a las conductas y actitudes de las personas. Estas competencias son transversales porque afectan a muchos sectores de actividad, a muchos lugares de trabajo y, lo que es más relevante, están muy en sincronía con las nuevas necesidades y las nuevas situaciones laborales.

Estas actitudes que conforman las competencias transversales de los profesionales no son un mero complemento útil a las competencias técnicas para las cuales uno ha sido contratado o valorado en su puesto de trabajo. Estas competencias deben incorporarse en el currículum de la formación profesional como elementos identificadores de una actitud profesional adecuada a los tiempos modernos.

- Capacidad de Resolución de problemas
- Capacidad de Organización del trabajo
- Responsabilidad en el trabajo
- Capacidad de Trabajar en equipo
- Autonomía
- Relación Interpersonal
- Capacidad de iniciativa (e innovación)

El conocimiento de nuestras propias competencias y de aquellas que son más valoradas en el mercado laboral es una herramienta fundamental en las distintas fases del proceso de búsqueda de empleo.

## 6.2 MARCA PERSONAL.-

La **marca personal** (en inglés, *personal branding*), es un concepto de desarrollo personal que consiste en considerar a determinadas personas como una marca, que, igual que las marcas comerciales, debe ser elaborada, transmitida y protegida, con ánimo de diferenciarse y conseguir mayor éxito en las relaciones sociales y profesionales.

En términos más mundanos, el personal branding es **la percepción que los demás tienen de nosotros**, por ese motivo, es de vital importancia trabajar nuestro *personal branding* de forma sumamente minuciosa para potenciar la buena percepción que los demás tienen de cada uno de nosotros.

La marca personal requiere tiempo, es un proceso continuo, no es algo que pueda hacerse a ratos. El posicionamiento se fortalece o debilita en cada interacción, real o virtual con otras personas. La marca es el resultado o consecuencia de las acciones que la persona va ejecutando en base a una estrategia profesional.

Las marcas sirven para generar confianza y ahorrar tiempo cuando alguien tiene la necesidad de un producto, un profesional o persona. La imagen que uno transmite como profesional es lo que determina que piensen en una determinada persona como la mejor elección.

La gestión de nuestra marca personal es una habilidad necesaria para la búsqueda de empleo. En el proceso de creación de la marca personal necesitaremos tener un buen autoconocimiento de nuestras competencias, un objetivo profesional y una estrategia para difundirlas en los entornos online y offline.

Un manifiesto de marca va más allá de la descripción de la oferta profesional, tiene un toque más personal y emocional que ayuda a sintonizar con el interlocutor:

- ✓ Debe ser convincente para conseguirlo tienes que alinear tus valores, pasiones, misión y visión.
- ✓ Debe reflejar tu personalidad, ajustarse a lo que representas.
- ✓ Debe proyectar confianza y energía.
- ✓ Debe ser capaz de provocar nuevas preguntas para saber más.
- ✓ Debe ser realista.
- ✓ Debe poder ser troceado en partes menores que se conviertan en eslóganes, nombres de producto o marca.
- ✓ Debe poder cambiarse con el tiempo reflejando tus propios cambios.
- ✓ Debe poder ser repetida por otros para ayudar al «boca a boca ».
- ✓ Debe transmitir lo que haces, como lo haces, los beneficios que proporcionas y ser capaz de producir una reacción emocional.

Hay distintas herramientas para visualizar la marca personal en la red, las más usadas son:

- Curriculum on line
- Curriculum en Infografías y otros formatos
- Video curriculum
- Publicar y compartir documentos a través de plataformas on line.
- Redes sociales/profesionales

### 6.3 CURRICULUM ON-LINE.-

El currículum es la tarjeta de presentación disponible para solicitar empleo y presentarnos a las empresas. En la actualidad muchas personas buscan trabajo en Internet, y muchos empresarios y reclutadores recurren a la red para encontrar trabajadores.

En este entorno el currículum on line se convierte en una herramienta que agiliza la búsqueda de empleo. Tiene algunas ventajas respecto al currículum tradicional. Las principales son:

- Nos hace visibles, ya que cualquier persona con acceso a Internet podrá acceder a nuestro currículum.
- Nos permite acceder a un mayor número de ofertas más rápidamente.

- Es económico y fácil de actualizar.
- Puede ser compartido en cualquier medio social o a través de correo electrónico.
- Disponemos de más espacio, permitiéndonos realizar una presentación completa como candidato al incluir la información en distintos formatos: lenguaje textual, visual, imágenes, audio y video.

Existen multitud de páginas que pueden ayudar a las personas que buscan trabajo a elaborar un currículum on line. Introduciendo los datos profesionales de la persona, la aplicación elabora un currículum con un formato cuidado y profesional que podemos compartir en redes sociales, blogs y otros soportes.

#### 6.4 VIDEO CURRÍCULO INTERACTIVO.-

El video currículum es una breve grabación audiovisual en la que se presenta el perfil profesional a un posible empleador. Su objetivo final, como el del currículum tradicional, es conseguir una entrevista de selección.

Al igual que otras herramientas de búsqueda de empleo, la fase de preparación es muy importante para obtener un buen resultado. En primer lugar, es necesario conocer las necesidades de la persona o personas que lo van a recibir. Teniendo en cuenta estas necesidades, se elabora un guion que recoja los datos más destacables acerca de la formación, experiencia y actitudes. El guion debe contener también una presentación y una despedida.

El siguiente paso es realizar la grabación, en la que explicaremos nuestro perfil de manera clara, concisa, natural y profesional. Es importante cuidar aspectos como iluminación, colocación de la cámara, calidad del sonido y el fondo que elegimos.

Realizada la grabación podemos difundirlo dirigiéndolo a empresas que nos interesen o poniendo el enlace en nuestro cv o nuestras redes sociales.

#### 6.5 PRESENTACIÓN PROFESIONAL

En un mercado laboral dinámico y cambiante como el actual, los profesionales deben saber “vender” su producto, esto es, lo que saben hacer, ya sea a empresas o posibles clientes. Para que la presentación del servicio que se ofrece sea eficaz requiere de una preparación, un autoconocimiento personal y profesional, un objetivo claro y lo más importante saber comunicarlo.

Para elaborar una presentación profesional debes ser capaz de elaborar aquello que se identifica contigo como diferente y especial con relación a otros y la razón por la que es importante. Ese elemento diferencial debe ser apreciado y percibido, y por eso debes conseguir que sea visible y notorio.

En primer lugar, debes saber qué es lo que se necesita y, en segundo lugar, debes tener algo que encaje con esa necesidad. Por eso no debes tener un solo discurso, sino varios que se adapten a diferentes situaciones.

Hay que encontrar una manera de diferenciarse, sino será más difícil que te elijan. Cuando alguien te pregunta “¿A qué te dedicas? en el fondo lo que está queriendo saber es “¿Qué puedes hacer por mí?”.

Si todo va bien, esta presentación profesional te servirá para empezar una conversación y seguir reforzando tu posicionamiento. Lo importante es crearlo con un objetivo y un propósito claro para que tu interlocutor pueda captarlo y procesar el mensaje.

## 6.6 NETWORKING

El Networking es el arte de construir y mantener relaciones profesionales a largo plazo que impliquen un beneficio para ambas personas. La clave está en crear y mantener abiertos los canales de comunicación con la gente que te interesa. En una red profesional, los individuos se mantienen cohesionados por la existencia de intereses comunes.

Cuando te relacionas con otras personas con mentalidad de red, pones en marcha un proceso recíproco y mutuamente beneficioso donde compartes datos, ideas e información. Una gestión eficaz de las relaciones profesionales ayuda a incrementar el resultado de las acciones para posicionarse como experto.

Cultivar los contactos y hacerlos crecer depende de uno. Solo hay que ser consciente de la necesidad de dedicarle tiempo e incorporar ciertos hábitos en el día a día. Con algo de investigación, filtrado y trabajo se puede construir un grupo de relaciones de alta calidad o una red consistente en la que encontrar personas y recursos de forma eficiente y efectiva.

En la actualidad los avances tecnológicos ayudan a crear y mantener las relaciones personales y profesionales a través de las redes sociales, siendo una herramienta muy valiosa en el proceso de búsqueda de empleo. Las redes sociales nos ayudan a conocer y relacionarnos con personas a través de Internet. Centrándonos en la búsqueda de empleo, existen Redes Sociales Profesionales que facilitan interactuar con otras personas de nuestro mismo ámbito profesional.

Dentro de las Redes Sociales Profesionales podemos diferenciar dos tipos:

- Redes Profesionales Generales: son las más populares y en ellas pueden inscribirse y participar cualquier persona independientemente de su perfil profesional.

- Redes Profesionales Especializadas: están dirigidas a un ámbito profesional concreto, por ejemplo redes profesionales especializadas para médicos o docentes.

## 6.7 REDES SOCIALES

Las redes sociales debemos utilizarlas como nuevas oportunidades de comunicación, ya que te mantienen informado sobre tus contactos y tu sector y te permite encontrar a las personas y los conocimientos que necesitas para conseguir tus objetivos.

*Principales redes sociales:*

### **Facebook:**

El funcionamiento de Facebook es similar al de cualquier otra red social. Los usuarios se registran y publican información en su perfil, que será a partir de entonces su espacio personal dentro de la red social.

Allí pueden subir textos, videos, fotografías y cualquier otro tipo de archivo digital. El usuario tiene la posibilidad de compartir dichos contenidos con cualquier otro usuario o solo con aquellos que forman parte de su red de contactos o amigos. En la actualidad, se estima que la red social cuenta con más de 500 millones de usuarios. El **muro** es el espacio en el perfil de cada miembro que permite a sus amigos publicar mensajes. Estos contenidos sólo son visibles para los usuarios registrados.

Facebook también es una herramienta útil para localizar ofertas y oportunidades de empleo, algunos consejos:

- ✓ Configura correctamente tu perfil personal : lo mejor es crear un email para estas cuestiones así como un perfil nuevo para uso profesional, en el que debes cuidar la información que das. Si no te creas una nueva cuenta tendrás que revisar tus publicaciones y la privacidad de la cuenta y cuidar lo que publicas.
- ✓ Ten cuidado con las fotos que publicas : Debes colgar una foto adecuada y revisa la privacidad para tus álbumes sólo sean visibles a tus amigos más íntimos.
- ✓ Configura tu perfil para que sea visible en otras redes sociales.
- ✓ Busca empresas, entidades y grupos relacionados con el empleo.
- ✓ No olvides que Facebook no es un portal de empleo : es una herramienta para hacer contactos, conocer gente interesante para tu futuro, saber de empresas que buscan perfiles semejantes al tuyo, tener presencia con tu marca personal y tener constancia de las ofertas que van publicando.

### **LinkedIn:**

Es una red profesional que permite a sus miembros crear contactos de negocios, buscar empleos y encontrar clientes potenciales. Los individuos tienen la capacidad de crear su propio perfil profesional que pueden ser vistos por otros en su red, y también ver los perfiles de sus contactos.

A través del sitio, las personas pueden mantener una lista de contactos de negocios, conocido como conexiones. Los usuarios de LinkedIn también pueden invitar a cualquiera a unirse a su lista de conexiones.

LinkedIn ofrece una manera eficaz por la cual las personas pueden desarrollar una extensa lista de contactos, ya que su red consta de tus propias conexiones, las conexiones de tus conexiones, así como las conexiones de sus conexiones de segundo grado. Es decir, tres niveles de conexiones.

De esta red las personas pueden aprender más y buscar empleo, así como oportunidades de negocios. LinkedIn también sirve como un medio eficaz para que los empresarios y los solicitantes de empleo puedan revisar listados de información profesional sobre otros.

LinkedIn ofrece la posibilidad de crear anuncios de empleo en línea para difundir vacantes de las empresas. Los usuarios que buscan empleo pueden encontrar estas oportunidades a través de la red de LinkedIn. Además, se recomendarán anuncios de empleo a posibles candidatos mediante la funcionalidad Empleos. Cada vez son más las personas que encuentran ofertas de trabajo y empleo a través de esta red, también para los reclutadores LinkedIn es una herramienta muy poderosa.

LinkedIn sigue directrices de privacidad estrictas en el que todas las conexiones realizadas son mutuamente confirmadas y las personas solo aparecen en la red de LinkedIn con su consentimiento explícito.

### **Twitter:**

Esta plataforma social, es un servicio de comunicación bidireccional con el que puedes compartir información de diverso tipo de una forma rápida, sencilla y gratuita. “Twitter es una lanzadera de pensamientos”.

Se trata de una de las redes de microblogging más populares que existen en la actualidad y su éxito reside en el envío de mensajes cortos llamados “tweets”. La idea se inspira en el envío de fragmentos cortos de texto de 280 caracteres, donde puedes añadir un enlace, imágenes, vídeo, encuestas o incluso un gift.

Es un formato muy completo, que permite obtener de forma inmediata información en formato de titular. Rápido de leer y rápido de escribir. Esta plataforma tiene carácter de “autopublicación” basado en la inmediatez de sus mensajes.

Es una red perfectamente estructurada para compartir experiencias y vivencias en el momento en que suceden. El tipo de contenido que se publica en Twitter es de diversa naturaleza: podemos encontrarnos mensajes personales, fotografías, infografías, información corporativa, noticias, eventos, descuentos, publicidad, etc.

- **Twittero:** es cada usuario registrado. Se representa con @NombreDelUsuario.
- **Tweet (tuit):** es cada uno de los mensajes que se publica, 280 caracteres sin contar el material multimedia que incluyas en tus contenidos.
- **Time Line** (línea de tiempo): es la parte de tu cuenta en la que puedes ver, por orden cronológico, los mensajes de los usuarios que sigues.
- **Retweet (RT):** es la republicación de un tweet lanzado por otro usuario.
- **Follower** (seguidor): es el usuario que sigue tu cuenta. Puede ver todos los tweets que publicas.
- **Following** (siguendo a): es la acción de seguir a otro usuario dentro de esta red.
- **Lista:** es un listado que puedes configurar con tus cuentas favoritas. Puedes crear la cantidad de listas que quieras y otorgarles un nombre. Por ejemplo, podemos tener una lista relacionada con hosting WordPress, otra con hosting PrestaShop, otra con consejos de Email Marketing, etc.
- **IM (Instant Message):** es un mensaje directo y privado que enviamos a un usuario de Twitter.
- **Me gusta:** está representado por un icono de corazón. Lo clicamos si nos ha gustado un tweet.
- **Hashtag:** el rey de Twitter. Se representa con un icono de almohadilla (#) y permite añadir tras él los términos que queramos. Se utiliza para facilitar búsquedas. Por ejemplo, usando #WordPress en el buscador, encontraremos un listado de los usuarios que han utilizado ese término en sus tweets.
- **Trending Topic:** Son los temas más comentados del momento, es decir, las palabras con más menciones de la red social en un determinado periodo de tiempo.

Es una de las plataformas sociales más utilizadas, en ella podemos encontrar de todo, también trabajo. Para ello, además de seguir a las personas adecuadas como profesionales del sector de los RRHH, comienza a seguir cuentas que publiquen ofertas de trabajo, como Agencias de Colocación o ETT's. Algunas cuentas a seguir:

[@ocupa2ac](#)

[@Infojobs](#)

[@Infoempleo](#)

[@empleoytrabajo](#)

[@oficinaempleo](#)

## 7. DESARROLLO DE LAS SESIONES Y TEMPORALIZACIÓN

### 1ª SESION

(10 minutos) <b>Presentación de la acción.</b>
--

El técnico se presenta ante el grupo y explica brevemente la acción, objetivos que se pretenden alcanzar y los contenidos que se van a impartir.

### (20 minutos) **Presentación de los miembros del grupo**

Debemos comenzar esta presentación del grupo transmitiendo seguridad, indicándoles que al participar pueden beneficiarse de las experiencias de todos los participantes y de la información que cada uno posee.

Esta parte es importante pues ofrece información al orientador o responsable del grupo sobre los perfiles profesionales presentes y sus conocimientos, esto regulará en cierta medida los contenidos a impartir y el ritmo de la clase.

#### Contenidos

- Anexo I : Dinámica de presentación.

### (40 minutos) **Competencias Profesionales**

Se inicia con una explicación de lo que son las competencias profesionales y se ofrece información de aquellas que son más valoradas en el mercado de trabajo.

A continuación, ayudaremos a las personas participantes a detectar cuáles son sus propias competencias a través de ejercicios y dinámicas:

*“Existen diferentes tipos de competencias que te identifican y te hacen más o menos apto para un tipo de trabajo. Es importante que conozcas las competencias que posees y las que se requerirán en el puesto de trabajo deseado para así saber si podrás tener mayor o menor opción al puesto”.*

#### Contenidos

- Contenidos desarrollados en el punto 6.1 de la guía.
- Anexo II: Competencias profesionales
- Anexo III: Dinámica de los globos.
- Anexo IV: Identificar competencias profesionales-webs.

### (40 minutos) **Marca Personal**

Se inicia con una explicación de lo que es la marca personal y del proceso de creación y difusión de la misma.

#### Contenidos

- Contenidos desarrollados en el punto 6.2 de la guía.
- Exposición de Video.- El trabajo del futuro:  
<https://www.youtube.com/watch?v=tpwMMYTqBc8>
- Video: ¿Qué es la marca personal?  
[https://www.youtube.com/watch?time\\_continue=52&v=cdKsDHsOm5g&feature=emb\\_logo](https://www.youtube.com/watch?time_continue=52&v=cdKsDHsOm5g&feature=emb_logo)

- Anexo V : Actividad : « Trabaja tu marca ».
- Anexo VI : Actividad : « Slogan ».

**(10 minutos) Cierre de sesión**

Breve resumen de los contenidos impartidos y avance para la próxima sesión, emplazamiento de los participantes al siguiente día programado.

Contenidos

- Anexo VII : Hoja de firmas.

**2ª SESION**

**(10 minutos) Saludo**

Reforzar el trabajo realizado por los participantes en la sesión anterior y motivación para el aprendizaje y la práctica de la nueva sesión.

Contenidos

- Se repasan brevemente los contenidos aprendidos la sesión anterior y se describen brevemente los de la sesión presente.

**Curriculum Online (30 minutos)**

El responsable de la acción presentará las herramientas online disponibles para la creación de un Curriculum On line, empezando por los formatos más sencillos y finalizando con páginas web que permiten realizar curriculum creativos, adaptándolos al perfil de los participantes.

Contenidos

- Contenidos desarrollados en el punto 6.3 de la guía.
- Anexo VIII: Webs Curriculum on line y Video Curriculum.
- Actividad: Dispondrán de un tiempo para visitar algunas de las páginas facilitadas, comentar y preguntar lo que consideren relevante.

**Video Curriculum. (30 minutos)**

La persona responsable del desarrollo de la acción grupal dará una breve explicación sobre la preparación, grabación y difusión del video curriculum. A continuación, se proyectarán diferentes videos en el aula. Se facilitará la reflexión y la participación.

Contenidos

- Contenidos desarrollados en el punto 6.4 de la guía.

- Anexo VIII: Webs Curriculum on line y Video curriculum.
- Visionado de video curriculum y debate sobre su viabilidad y efectividad en la búsqueda de empleo.

#### (40 minutos) **Presentación profesional**

En este apartado se trabaja la presentación profesional que adquiere un valor fundamental en el actual mercado laboral, conocerse y tener un objetivo claro guiará una presentación eficaz para dirigirnos a nuestros contactos y empresas de interés.

##### Contenidos

- Contenidos desarrollados en el punto 6.5 de la guía.
- Anexo IX :Actividad : Presentación Profesional.
- Anexo X : Dinámica Elevator Peach

#### (10 minutos) **Cierre de sesión**

Breve resumen de los contenidos vistos y avance para la próxima sesión, emplazamiento de los participantes al siguiente día programado.

##### Contenidos

- Anexo VII : Hoja de firmas.

### **3ª SESION**

#### (10 minutos) **Saludo inicial**

Reforzar el trabajo realizado por los participantes y motivar para el aprendizaje.

##### Contenidos

- Se repasan brevemente los contenidos aprendidos la sesión anterior y se describen brevemente los de la sesión presente.

#### (40 minutos) **Networking**

La función principal del Networking es crear y mantener relaciones de interés y que nos permita una red de contactos profesional. El/la orientador/a explicará qué es Networking online y offline y dará indicaciones de su importancia para la búsqueda de empleo.

##### Contenidos

- Contenidos desarrollados en el punto 6.6 de la guía.
- Anexo XI : « Tu mapa de red ».

## (60 minutos) **Redes Sociales**

El técnico se centrará en las redes sociales profesionales y cómo hacer un uso correcto de las mismas. Se realizará un recorrido por las principales redes sociales y su utilización para la búsqueda y/o mejora de empleo.

### Contenidos

- Contenidos desarrollados en el punto 6.7 de la guía.
- Dejaremos un espacio para que los participantes comenten sus experiencias con las redes sociales. Propiciaremos debate, ventajas y desventajas de cada red social.
- Se dedicará especial atención a la red linkedIn, si el ritmo de la clase lo permite los participantes que lo deseen podrán inscribirse y/o actualizar su perfil.

## (10 minutos) **Cierre de sesión**

Repasar brevemente los contenidos abordados en las tres sesiones, invitar a profundizar en aquellos aspectos que deseen o consideren de mayor interés. Agradecer la asistencia y participación en el taller.

### Contenidos

- Anexo VII : Hoja de firmas.

## 8. EVALUACIÓN

Se llevará a cabo a través de los resultados de la cumplimentación cuestionario de satisfacción de Talleres de Orientación en la página web del SEF.

Ruta en la web: [Sefcarm.es/ Murcia Orienta/ Encuesta satisfacción talleres: https://consultas.carm.es/index.php/72969?lang=es](https://consultas.carm.es/index.php/72969?lang=es)

## 9. AULA, INSTALACIONES Y RECURSOS DIDÁCTICOS

**Aula:** capacidad para los asistentes previstos. Posibilidad de escritura (sillas de pala o mesas) para la realización de actividades y cumplimentación de cuestionarios. La distribución en U puede mejorar la calidad de la sesión. Para la tercera sesión se recomienda aula con ordenadores.

**Material audiovisual:** Ordenador con conexión a Internet, proyector y pantalla para visualizar presentaciones y páginas Web.

### Documentación:

- Listado de citados para firma de asistencia.
- Copias del cuestionario de satisfacción del cliente
- Apoyo documental relacionado con las explicaciones y presentaciones.
- Plantillas para realizar actividades prácticas.
- Materiales para dinámicas
- Vídeos
- Anexos

## 10. BIBLIOGRAFIA

- Expertología: Perez Ortega, Andrés 2011. Alienta editorial. Grupo Planeta.
- Educaweb.com
- El Blog de Bernat Escalera
- <https://definicion.de/facebook/>
- <https://www.webempresa.com/>

## ANEXO I DINÁMICA PRESENTACIÓN

**Objetivo:** Detectar rasgos y características en los demás haciendo deducciones sobre lo que describen y cómo lo hacen.

**Tiempo:** 15 Minutos

**Tamaño del grupo:** Ilimitado

**Lugar:** Aula

**Material:** Cartulinas de colores o simplemente papel y lápiz.

### Desarrollo:

- I. Solicitamos a los participantes que, se agrupen por parejas y que durante un minuto le cuenten al compañero alguna actividad que tengan programada para los próximos días y que les resulte motivante.
- II. Mientras escuchan escriben en las cartulinas las características y competencias personales que van deduciendo del otro.
- III. Para finalizar intercambian las tarjetas y comentan sus percepciones con el compañero.

## ANEXO II COMPETENCIAS PROFESIONALES

A continuación, se muestra un listado de competencias transversales que desarrollamos en nuestra vida diaria y entorno laboral.

Señala en una escala del 1 al 10 el nivel con el que te identificas en cada una de las competencias que se muestran, siendo el 1 el nivel más bajo de habilidad o destreza adquirida y el 10 el nivel más alto.

1. **Tolerancia al estrés** - Mantenimiento firme del carácter bajo presión y/o oposición. Se traduce en respuestas controladas en situaciones de estrés.

1    2    3    4    5    6    7    8    9    10

2. **Flexibilidad** - Capacidad para modificar el comportamiento propio (es decir, adoptar un tipo diferente de enfoque) con el objetivo de alcanzar una meta.

1    2    3    4    5    6    7    8    9    10

3. **Adaptabilidad** - Capacidad para permanecer eficaz dentro de un entorno cambiante, como a la hora de enfrentarse con nuevas tareas, responsabilidades o personas.

1    2    3    4    5    6    7    8    9    10

4. **Tenacidad** - Capacidad para perseverar en un asunto o problema hasta que éste quede resuelto o hasta comprobar que el objetivo no es alcanzable en un periodo razonable.

1    2    3    4    5    6    7    8    9    10

5. **Independencia** - Actuación basada en las propias convicciones en lugar de en el deseo de agradar a terceros. Disposición para poner en duda un clima de opinión o una línea de acción.

1    2    3    4    5    6    7    8    9    10

6. **Integridad** - Capacidad para mantenerse dentro de las normas sociales, organizacionales y éticas dentro las actividades relacionadas con el trabajo.

1    2    3    4    5    6    7    8    9    10

7. **Meticulosidad** - Resolución total de una tarea o asunto hasta el final y en todas las áreas que envuelva, independientemente de su insignificancia.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

8. **Planificación y Organización** - Capacidad para establecer eficazmente un orden apropiado de actuación personal o para terceros con el objetivo de alcanzar una meta.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

9. **Habilidad de control** - Reconocimiento de la necesidad de control y del mantenimiento de éste sobre métodos, personas y asuntos; implica la toma de decisiones que aseguren este control.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

10. **Delegación** - Distribución eficaz de la toma de decisiones y de otras responsabilidades hacia el subordinado más adecuado.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

11. **Liderazgo** - Utilización de los rasgos y métodos interpersonales más apropiados para guiar a individuos o grupos hacia la consecución de un objetivo.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

12. **Desarrollo de subordinados** - Desarrollo de las habilidades y aptitudes de subordinados mediante la realización de actividades relacionadas con trabajos actuales y futuros.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

13. **Sensibilidad organizacional** - Capacidad para percibir el impacto y las implicaciones de decisiones y actividades en otras partes de la empresa.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

14. **Capacidad crítica** - Habilidad para la evaluación de datos y líneas de actuación, así como para tomar decisiones lógicas de una manera imparcial y desde un punto de vista racional.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

15. **Análisis de problemas** - Eficacia a la hora de identificar un problema, buscar datos pertinentes al respecto, reconocer la información relevante y encontrar posibles causas del mismo.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

16. **Capacidad de decisión** - Agudeza para tomar decisiones, afirmar opiniones, tomar parte en algo o comprometerse en un asunto o tarea personalmente.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

17. **Creatividad** - Capacidad para proponer soluciones imaginativas en situaciones de negocios. Innovación. Capacidad para identificar alternativas radicales en contraposición con métodos y enfoques tradicionales.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

18. **Análisis numérico** - Capacidad para analizar, organizar y presentar datos numéricos, por ejemplo, datos financieros y estadísticos.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

19. **Espíritu comercial** - Capacidad para entender puntos claves del negocio que afectan a la rentabilidad y crecimiento de una empresa y actuar de manera pertinente para maximizar el éxito.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

20. **Asunción de riesgos** - Emprendimiento de acciones que envuelvan un riesgo deliberado con el objeto de lograr un beneficio o una ventaja importante.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

21. **Escucha** - Capacidad para entresacar la información importante de una comunicación oral. Las preguntas y las reacciones en general demuestran una escucha "activa".

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

22. **Comunicación oral persuasiva** - Capacidad para expresar ideas o hechos claramente y de una manera persuasiva. Convencer a los otros del punto de vista propio.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

23. **Comunicación escrita** - Capacidad para redactar las ideas claramente y de forma gramaticalmente correcta, de manera que sean entendidas sin lugar a dudas.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

24. **Sensibilidad interpersonal** - Conocimiento de los otros, del ambiente y de la influencia personal que se ejerce sobre ellos. Las acciones indican la consideración por los sentimientos y necesidades de los otros (atención, no confundir con "comprensión").

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

25. **Impacto** - Se traduce en causar buena impresión en los otros y mantener esa impresión a lo largo del tiempo.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

26. **Sociabilidad** - Capacidad para mezclarse fácilmente con otras personas. Locuaz, abierto y participativo.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

27. **Trabajo en equipo** - Disposición para participar como miembro totalmente integrado en un equipo del cual no se tiene por qué ser necesariamente el jefe; colaborador eficaz incluso cuando el equipo se encuentra trabajando en algo que no está directamente relacionado con intereses personales.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

28. **Iniciativa** - Influencia activa en los acontecimientos en lugar de aceptación pasiva de los mismos, visión de oportunidades en ellos. Da lugar a la acción.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

29. **Resistencia** - Capacidad para mantenerse eficaz en situaciones de decepción y/o rechazo.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

30. **Energía** - Capacidad para crear y mantener un nivel de actividad indicado. Muestra el control, la resistencia y la capacidad de trabajar duro.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

31. **Niveles de trabajo** - Establecimiento de grandes metas o modelos de conducta para uno mismo, para los otros y para la empresa. Insatisfecho con el promedio del rendimiento.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

32. **Compromiso** - Creer en el propio trabajo o rol y su valor dentro de la empresa, se traduce en un refuerzo extra para la compañía aunque no siempre sea en beneficio propio.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

33. **Auto-motivación** - Se traduce en la importancia de trabajar para conseguir una satisfacción personal. Necesidad alta de alcanzar un objetivo con éxito.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

34. **Atención al cliente** - Exceder las expectativas del cliente demostrando un compromiso total en la identificación de cualquier problema y proporcionando las soluciones más idóneas para satisfacer sus necesidades.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

A continuación, elige cinco competencias profesionales en las que las puntuaciones están en la franja más alta (7-10) y pone un ejemplo real donde se ponga en valor cada una de ellas.

- 1-
- 2-
- 3-
- 4-
- 5-

**Pregunta a un compañero de trabajo, amigo y familiar cercano** sobre tus competencias. Pídele que te puntúe las competencias arriba descritas para comprobar si coinciden con las que tú has identificado. Señálalas en otro color. De esta forma verás si tus competencias son validadas por los otros e incluso descubrir puntuaciones altas en otras competencias que los demás te reconocen y no has tenido en cuenta.

## ANEXO III DINAMICA DE LOS GLOBOS

**Objetivo:** Detectar competencias relacionadas con el puesto de trabajo que queremos conseguir.

**Tiempo:** 20 minutos.

**Tamaño del grupo:** 10-15 personas

**Lugar:** Aula.

**Material:**

- Globos: rojo, azul, verde y amarillo
- 10 afirmaciones para cada color.

**Desarrollo:**

- I. Se reparte a cada participante 4 globos (verde, amarillo, rojo y azul).
- II. Cada color de globo lleva asociado 10 afirmaciones que determinan un perfil profesional.
- III. Mientras el facilitador lee las 10 afirmaciones de cada perfil, cada uno de los participantes deberá soplar si esa afirmación se corresponde con sus preferencias, si no se corresponde no soplará.
- IV. Para finalizar, con los cuatro globos hinchados (normalmente cada uno de ellos con un tamaño diferente) se comentarán los resultados obtenidos con el perfil que representa cada globo.

## GLOBO AZUL

1. Me considero una persona analítica.
2. Te preocupas por saber cómo funcionan las cosas.
3. Vives el presente.
4. Eres una persona lógica.
5. Entiendes cómo funciona el dinero.
6. Puedes leer un manual técnico y entenderlo.
7. Eres una persona fundamentalmente racional.
8. En los estudios eras bueno con las matemáticas.
9. Quieres hechos y números para tomar decisiones.
10. Te encanta resolver problemas.

## GLOBO VERDE

1. Te interesas por los detalles.
2. Te interesa tenerlo todo organizado.
3. Suelen hacer una actividad después de la anterior, casi nunca haces varias a la vez.
4. Te gusta planificar de antemano.
5. Te preocupas por ir bien vestido.
6. Eres puntual.
7. Te gusta trabajar con procedimientos establecidos.
8. La gente dice que eres una persona de palabra.
9. Tu mesa de despacho o habitación siempre está ordenada.
10. Llevas a cabo lo que te propones hasta el final.

## GLOBO AMARILLO

1. Eres una persona conceptual, abstracta.
2. Te gusta el arte en general (música, pintura).
3. Eres creativa.
4. Vives más en el futuro que en el presente.
5. Dicen de ti que eres un visionario.
6. Te aburren los detalles.
7. Te gusta asumir riesgos.
8. Suelen ser olvidadizo.
9. Eres una persona intuitiva.
10. Suelen ver las situaciones que se te presentan de manera panorámica, holística, muchas veces planteas soluciones saliéndote de lo convencional.

## GLOBO ROJO

1. Eres una persona expresiva.
2. Te gusta ayudar a la gente.
3. Te gusta la música y el cine.
4. Empatizas rápido con las personas.
5. Te gusta abrazar, tocar.
6. Te emocionas fácilmente.
7. Dicen que eres bueno con la gente.
8. El pasado es importante para ti.
9. Eres más emocional que racional.
10. Te gusta hablar hasta debajo del agua.

## **PERFILES PROFESIONALES.-**

**Azul:** Personas lógicas, analíticas, muy racionales, competitivas. Necesitan tenerlo todo estructurado, que la lógica esté presente. Pueden ser ingenieros, cirujanos.

**Verde:** Personas organizadas, estructuradas, ahorrativas, disciplinadas, detallistas, protocolarias, dirección de equipos. Tienen que ver con los azules pero en una línea más gestora.

**Amarillo:** Creativos, innovadores, intuitivos, artistas.

**Rojo:** Empáticos, trabajo con personas, contacto. Comerciales, sanitarios, maestros.

- Esta dinámica aporta información sobre nuestras habilidades y preferencias y nos puede ayudar a definir nuestro objetivo laboral. Este ejercicio podría acompañarse de un test de inteligencias múltiples para aportar más información.
- Es interesante que los participantes puedan comparar las competencias propias con aquellas que son más valoradas en el mercado de trabajo y en los puestos de trabajo en los que están interesados.
- Para completar este contenido facilitaremos información de herramientas para detección de competencias: Anexo IV.

## ANEXO IV IDENTIFICAR COMPETENCIAS PROFESIONALES

- Cloe, define tu objetivo profesional- Servicio empleo Cataluña: (es necesario registro previo)  
[https://wwwc.oficinadetreball.gencat.cat/socweb/export/sites/default/socweb\\_es/ciudadans/orientacioTrobarFeina/cloe.html](https://wwwc.oficinadetreball.gencat.cat/socweb/export/sites/default/socweb_es/ciudadans/orientacioTrobarFeina/cloe.html)
- Perfiles ocupacionales del SEPE  
<https://www.sepe.es/indicePerfiles/indicePerfiles.do?idioma=es>
- Test de autopercepción de competencias profesionales:  
[http://www3.uji.es/~jsegarra/talantem/test\\_1ac/competencias1.html](http://www3.uji.es/~jsegarra/talantem/test_1ac/competencias1.html) (ojo! Al final pide introducir DNI. Valorar, yo lo quitaría)
- <http://www.cepis.org/index.jsp?p=3017&n=2893> (Evaluación de Competencias TIC)
- Mapa laboral: <http://mapalaboral.org/es/>
- <https://www.educaweb.com/contenidos/laborales/nuevas-profesiones/competencias-profesionales/>
- [https://www.vitoria-gasteiz.org/we001/was/we001Action.do?aplicacion=wb021&tabla=contenido&idioma=es&uid=u\\_107ffc00\\_138d6267ccb\\_7fd0](https://www.vitoria-gasteiz.org/we001/was/we001Action.do?aplicacion=wb021&tabla=contenido&idioma=es&uid=u_107ffc00_138d6267ccb_7fd0)
- <https://www.mywaypass.com/auth/register>
- <http://www.quieroempleo.com/web/common/competences/CompetenceLevel.aspx> (es necesario registro previo)
- [http://www3.uji.es/~jsegarra/talantem/test\\_1ac/competencias1.html](http://www3.uji.es/~jsegarra/talantem/test_1ac/competencias1.html)

## ANEXO V TRABAJA TU MARCA

### TAREA 1

1. Piensa en alguna de las marcas más fuertes que conoces. Quizá pienses en Coca-cola, Sony, IBM, El Corte Inglés, Repsol u otras.
2. ¿Qué características asocias a ellas? ¿Qué información te viene a la cabeza cuando piensas en ellas?
3. Ahora, piensa en gente que tienes a tu alrededor o en tu empresa que tenga marcas tan fuertes como las anteriores.
4. ¿En quién has pensado? ¿Está tu nombre en el grupo?, si la respuesta es no, por qué no estás tú?
5. Por último, piensa en alguien a quien admiras: ¿quién te viene a la cabeza? ¿con qué cualidades lo asocias?

Recuerda: « *Eres como un iceberg* », lo que se ve de ti es una mínima parte de lo que eres. Por eso, debes descubrir y sacar a la luz aquello que, por separado o combinado, te hace singular y valioso.

### TAREA 2

Escribe cuatro frases que describan:

1. Tus habilidades básicas. El tipo de trabajo que haces o los servicios que ofreces.
2. Tu sector de experiencia o base de conocimientos.
3. Tu especialidad o área de experiencia y el valor que aportas a tus clientes, empleadores o jefes.
4. El gancho final que demuestre tu capacidad para conseguir resultados.

Por ejemplo: « Esta tarea es para potenciar y posicionar a profesionales, centrado en buscadores de trabajo o que requieren una mejora de empleo y desconocen cómo hacerlo ».

## ANEXO VI DINAMICA SLOGAN

**Objetivo:** Detectar la “huella” o competencias que queremos transmitir en los demás.”

**Tiempo:** 15 Minutos

**Tamaño del grupo:** 10-15 personas

**Lugar:** Cualquier aula

**Material:** papel y bolígrafo

**Desarrollo:**

Slogan:

- Se propone a los usuarios que se describan en menos de 12 palabras como si fuera un slogan. Esta propuesta puede relacionarse con su profesión. La idea es que otra persona del grupo pueda identificarles al leer dicha frase.
- Se dan trocitos de papel y se dejan 5 minutos para que escriban la frase. Transcurrido el tiempo se recogen y se van leyendo en alto para que se identifique a los usuarios.

## ANEXO VIII VIDEO CURRICULUM Y CV ON LINE

- Cómo hacer un video curriculum (blogs):
  - <http://www.modelocurriculum.net/el-videocurriculum.html>
- Plataformas para colgar video-curriculum:
  - <https://www.youtube.com/?gl=ES&hl=es>
- Ejemplos de video-curriculum:
  - <https://www.youtube.com/watch?v=NCTbJBL6NXg> (Profesora)
  - <http://www.youtube.com/watch?v=lpLcnysLnIY> (Publicidad y RRPP)
  - <https://www.youtube.com/watch?v=RdXfbOcUqRo> (Abuelos de Creativo)
  - <https://www.youtube.com/watch?v=pxwlfxcqX1w> (Periodista cv en tetrabrik)
  - <https://www.youtube.com/watch?v=JZHS24Q8St0> (“Buscocurrodelomio” Redactor creativo)
  - <https://www.youtube.com/watch?v=cyl1N37I1s4> (Periodista canta cv en metro)
  - <https://www.youtube.com/watch?v=70iSEMNVEM> (Nuria Fusté Profesora)
  - <https://www.youtube.com/watch?v=ODuZadx4HzM> (Síndrome down)
  - <https://www.youtube.com/watch?v=Xs7tLBSENx4> (Un QR Code sur un CV)

### Cv online.-

- Doyoubuzz: presentación animada con un ejemplo <https://www.youtube.com/watch?v=DqPL4WCCjC4>
- Visualcv: ejemplo de un curriculum en la web <https://www.visualcv.com/jeffrey-sanders>
- Cuvitt: presentación animada de Cuvitt (CuVitt ahora es SmartProfile) <https://www.youtube.com/watch?v=2dDelfXb1iQ>
- Cuvitt: Cómo hacer un Cuvitt <https://www.youtube.com/watch?v=q63hNhjAjNE>
- Herramientas para hacer curriculum on-line gratuitos: <https://www.40defiebre.com/herramientas-online-curriculum>

## ANEXO IX PRESENTACIÓN PROFESIONAL

### Tarea. 30 segundos. 140 caracteres. 1SMS

1. Pon un cronómetro con 30 segundos. Practica tu presentación en ese tiempo.
2. Escribe una frase con 140 caracteres la que expliques lo que ofreces a un empleador, cliente o contacto profesional.
3. Preséntate en un SMS. Crea una frase o que defina de forma atractiva lo que eres y lo que haces.

### Tarea. Anuncio

- Utilizando los seis adjetivos que mejor te definan, desarrolla algunas expresiones o frases que definan tu mensaje, aquellos aspectos que te diferencian de tus colegas o competidores.
- Escribe un anuncio de tu producto.
- Intenta crear una presentación breve completando las líneas de puntos.

Ayudo \_\_\_\_\_ a hacer \_\_\_\_\_

Trabajo con \_\_\_\_\_ para \_\_\_\_\_

## ANEXO X ELEVATOR PITCH

**Objetivo:** Permitir que los participantes se conozcan profesionalmente de forma rápida.

**Tiempo:** 30-45 Minutos

**Tamaño del grupo:** 10-15 personas

**Lugar:** Es preferible aula sin mesas para poder cambiar la disposición de las sillas. Pero también puede realizarse en aula de informática.

**Material:** Reloj para controlar el tiempo.

### Desarrollo:

- Se propone a los usuarios que, en menos de un minuto, realicen una presentación profesional al compañero que tienen a su lado. Algunas de las instrucciones que se pueden dar para esta presentación son: nombre, empleo que están buscando, por qué son buenos en esta profesión, cuál es su plan de futuro u objetivo profesional.
- El facilitador pondrá el cronómetro a un minuto y cuando suene la alarma los usuarios se moverán unos a la derecha y otros a la izquierda para hablar con el siguiente compañero. Se intentará que el ritmo sea rápido entre cada minuto, sólo permitiendo el cambio de un sitio a otro con agilidad para realizar las presentaciones.
- Al finalizar el ejercicio se pondrán en común las experiencias personales de la dinámica. Se puede ir listando los nombres de las personas con las competencias profesionales positivas que entre todos se vayan destacando de cada persona. La idea es ir destacando las cualidades positivas más destacadas del proceso.

## ANEXO XI NETWORKING

La mejor forma de crear una red es empezar a establecer contactos. Para establecer contactos, lo mejor es comenzar con aquellos que ya conoces, en lugar de empezar a buscar a gente desconocida, y debes tenerlos identificados.

1. Dibuja tu mapa de red. Crea un gráfico en el que identifiques a los miembros de tu red. Coge un folio y dibuja un monigote que te represente en el centro.

Desde ahí, empieza a dibujar círculos que representen a los diferentes grupos con los que te relacionas y personas con las que has tenido contacto: Amigos, familia, compañeros de estudio (colegio, universidad), compañeros de trabajo, clientes-proveedores, personas con las que compartes intereses y aficiones comunes, personas en organizaciones en las que perteneces, vecinos, jefes...la lista puede ser tan extensa como tu memoria.

2. Una vez que lo hayas hecho, puedes utilizar algunas de las herramientas de *Networking* de las que han surgido en Internet para facilitar la localización de las personas con las que has perdido el contacto. O con aquellas con las que no tienes pero te gustaría conocer.

## Webs y blog de interés.

- Blog Zumo de Empleo: <https://zumodeempleo.com/blog/>
- Blog de Alfonso Alcantara: <https://yoriento.com/>
- Escuela de Comunicación y Marketing de Madrid: <http://aulacm.com/modelos-curriculum-vitae-ejemplos/>
- Networking contra el paro  
[www.networkingcontraelparo.com](http://www.networkingcontraelparo.com)
- Empleo y trabajo. Recursos para encontrar empleo.  
[www.empleoytrabajo.org](http://www.empleoytrabajo.org)
- Blog de ventaja competitiva  
<http://ventajaprofesional.com/blog/>
- El viaje de mi tarjeta: [www.elviajedemitarjeta.com](http://www.elviajedemitarjeta.com)
- <http://www.ticbeat.com/empresa-b2b/el-cv-perfecto-en-2018-este-es-el-curriculum-que-buscan-todas-las-empresas/>
- [https://www.imf-formacion.com/blog/recursos-humanos/busqueda-de-empleo/los-trabajos-y-habilidades-mas-prometedores-para-2018/?utm\\_content=bufferbba93&utm\\_medium=social&utm\\_source=twitter.com&utm\\_campaign=buffer](https://www.imf-formacion.com/blog/recursos-humanos/busqueda-de-empleo/los-trabajos-y-habilidades-mas-prometedores-para-2018/?utm_content=bufferbba93&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer)

