Contenido de los Talleres

Taller 1 Métodos para encontrar oportunidades profesionales

+ Sesión Coaching Grupal

Contenidos

1. Factores de empleabilidad, variables importantes.
2. Dónde está el trabajo
    a. La comunicación en un Proceso de Selección desde la empresa .
    b. Conclusiones una vez conocido el escenario.
    c. Decisiones inteligentes de esfuerzo útil .
3. Destacar y ser visible
    a. Escaparates Profesionales.
    b. Posicionamiento Profesional.
    c. Estrategia y Acciones diarias en la búsqueda.

Objetivos

- Las empresas Localizan Perfiles y se filtran Cv´s ahora
- Localizar oportunidades profesionales de calidad
- Entrar en procesos
- Demostrar nuestras diferencias y ventajas frente a los demás
- Obtener metodología y sistemática en nuestra búsqueda
- Importancia de la Marca Personal y los nuevos Cv´s
- La gestión anímica de esta situación

Duración 3 horas.- Máximo 60 personas.- Sesión de Coaching Grupal: 90 minutos y grupos de 15 personas máximo. Se agenda posteriormente.

Taller 2 Linkedin y Marca Personal para Profesionales

+ Sesión Coaching Grupal

Contenidos

1. Linkedln: configuración básica
2. Perfil personal desde el headline hasta proyectos.
3. Perfil producto/empresa.
4. Contactos: quién, para qué y cómo.
5. Grupos: los círculos de influencia.
6. Marca Personal como base estratégica de posicionamiento.
7. Visibilidad con calidad (Feed actividad y comentarios).

Objetivos

- Enfocar adecuadamente nuestro perfil profesional público
- Adecuarse a los parámetros profesionales de alta influencia
- Generar redes adecuadas de contacto de calidad
- Manejar adecuadamente la herramienta
- La visibilidad con criterio de nuestro perfil
- La marcar personal y Linkedin como vía para darle soporte

Duración 3 horas.- Máximo 60 personas.- Sesión de Coaching Grupal: 90 minutos y grupos de 15 personas máximo. Se agenda posteriormente.

Taller 3 Venta personal en las entrevistas de Empleo

+ Sesión Mentoring+Coaching Grupal

Contenidos

1. Proceso de venta general y adaptación al Proceso de Selección.
2. Qué necesita el comprador (seleccionador) Argumentos de venta •Beneficios, Ventajas.
3. La entrevista personal, ¡Nuestra oportunidad!
4. Sondeo Bidireccional • ¿Qué preguntan?•¿Qué preguntamos?.
5. Cierre en positivo.
6. Errores más usuales.

Objetivos

- Conocer cómo vender los puntos fuertes
- Construir un argumento sólido y solvente del perfil profesional
- Evaluar objeciones y tratarlas con elementos de prueba
- Preparar adecuadamente una entrevista profesional

Duración 3 horas.- Máximo 60 personas.- Sesión de Coaching Grupal: 90 minutos y grupos de 15 personas máximo. Se agenda posteriormente.