



# Asesoría Grupal: “Currículum Vitae y Entrevista de Alto Impacto”

## Objetivo y Alcance

La presente asesoría está dirigida a todos los/as profesionales que están en el proceso de búsqueda laboral, ya sea por pérdida de su empleo anterior, por renuncia voluntaria o cuando, a pesar de que actualmente siguen laborando, desean cambiar de empleo con el propósito de expandir sus horizontes laborales y potenciar su desarrollo profesional.

El propósito principal es capacitar y asesorar en forma grupal a los/as profesionales en técnicas efectivas necesarias para tener éxito en el mercado laboral, minimizar el período de transición y aterrizar una oportunidad de trabajo justa y merecedora para el nivel que ha alcanzado a través del tiempo.

En **Bravado** conocemos la complejidad que entraña el proceso de búsqueda de trabajo. Por eso, ofrecemos el apoyo de un sistema de asesoría grupal que te ayuda a alcanzar tus objetivos de empleo.

Los modernos y dinámicos sistemas de asesoría permiten ofrecerte apoyo para:

- Identificar la información más valiosa de tu perfil profesional;
- Elaborar un “**Currículum Vitae de Alto Impacto**” capaz de despertar el mayor interés del empleador potencial; y
- Dominar las más modernas técnicas de entrevista que te permiten proyectar todo tu potencial y valor profesional.

El/la candidato/a que obtiene el mejor puesto no es necesariamente él/la más calificado/a, sino él/la que mejor se sabe vender, por lo tanto, para tener éxito, el/la aspirante debe conocer herramientas de venta de alto impacto en un mercado laboral tan dinámico y cambiante como el actual.

Recuerda que más que ir a buscar trabajo, lo que estarás haciendo es ofrecer tus servicios profesionales.



Por lo tanto, no debes perder de vista que para tu posible empleador es más importante lo que tú puedes ofrecerle a la empresa, que lo que la empresa pueda ofrecerte a ti. Este cambio de mentalidad te pondrá de inmediato en ventaja frente a otros/as candidatos/as que no hacen una labor efectiva de venta.

Los servicios que ofrece **Bravado** te ayudan a cerrar exitosamente tu proceso de venta personal. En forma grupal, te capacitamos en cada paso del proceso de búsqueda de trabajo para que tus esfuerzos concluyan con la obtención del principal objetivo: “contratarte en el trabajo que aspiras y mereces”.

## Descripción de la Asesoría

La asesoría grupal en currículum vitae y entrevista de alto impacto que ofrece **Bravado** proporciona las herramientas básicas para maximizar la eficacia del proceso de búsqueda laboral a lo largo de cada uno de los pasos necesarios para aterrizar múltiples ofertas de trabajo. El propósito es lograr la comprensión de las técnicas apropiadas para conceptualizar, integrar y mercadear un plan de mercadotecnia personal y comunicar en forma efectiva las ventajas competitivas que representas como profesional, así como el valor agregado que puedes aportar al empleador potencial en cuestión.

El propósito principal no es sólo contar con elementos valiosos del proceso, como un “**Currículum Vitae de Alto Impacto**”, sino también que sean conducentes a un solo objetivo: **CONTRATARTE**.

## Duración

El total de la asesoría se imparte a lo largo de dos sesiones en distintos días con una duración aproximada por sesión de 60 minutos cada una en grupos de 8 a 10 personas. Las sesiones se agendan con dos semanas de diferencia; entiéndase que la primera sesión será al inicio y la segunda en una fecha posterior a la primera.

Es una asesoría integral que cubre los temas relacionados con currículum vitae y entrevista de trabajo y no requieres asistir a otro servicio para obtener las técnicas. **Bravado** cubre las estrategias efectivas y necesarias para tener éxito durante el proceso de búsqueda laboral.



## Temas a Cubrir Durante la Asesoría Grupal

### Sesión 1: “Modelo de Logros con Diferenciadores”

Durante la primera sesión se presenta y explica el **Modelo de Logros** basado en diferenciadores clave. Este modelo sirve como base para que integres en forma efectiva la información que compone la sección de experiencia profesional de tu “**Currículum Vitae de Alto Impacto**”. Igualmente, se explica cómo elaborar las secciones de “escolaridad” y “personal”; lo que se conoce como “**Información Complementaria para el Currículum Vitae**”. Derivado de esto, te llevas como tarea elaborar esta información con base en el “**Modelo de Logros con Diferenciadores**”. A su vez, se te envía un **Modelo de Logros con Diferenciadores** muestra para que, con base en éste, puedas construir tu propio modelo con una guía muy detallada.

Una vez concluido el “**Modelo de Logros con Diferenciadores**” procedes a integrar tu currículum vitae con base en un manual muy detallado que incluye elementos de forma y de fondo (estilo y contenido) que recibes en la primera sesión. Concluido tu currículum vitae, envías éste al asesor para su revisión y validación final. Este documento será tu currículum vitae final con el cual comenzarás tu proceso de prospección.

### Elementos que no son necesarios elaborar en la sesión 1

La primera sesión busca como propósito proporcionarte todos los elementos necesarios para poder comenzar a prospectar tu perfil profesional frente a múltiples empleadores potenciales. Al concluir las tareas de la sesión 1 comenzarás tu búsqueda laboral. Durante la sesión 1 se te entregan una serie de tareas que no se elaboran o presentan durante la sesión, sino que elaboras en casa.

Estos elementos incluyen los siguientes:

1. Instrucciones para la elaboración de anécdotas de habilidades y fortalezas humanas que se emplean para la entrevista
2. Instrucciones para la elaboración de anécdotas de competencias gerenciales que se emplean en la entrevista (en el caso de que el/la cliente/a cuente con experiencia supervisando a subordinados)



3. Instrucciones para realizar una investigación y diagnóstico de una empresa
4. Formato de información complementaria para el “Currículum Vitae de Alto Impacto”
5. Instrucciones para la integración y entrega al reclutador potencial de tu información, incluyendo papelería y elaboración/entrega del paquete de información
6. Manual completo para la elaboración del “Currículum Vitae de Alto Impacto”, incluyendo machote para el vaciado de la información
7. Lista de bolsas de trabajo para que subas tu currículum vitae a todas ellas una vez que concluyas tu documento y éste haya sido validado por el asesor
8. Instrucciones para la elaboración de iniciativas o propuestas de valor agregado que se utilizan en las respuestas en una entrevista de trabajo; incluyendo ejemplos de éstas
9. Instrucciones de cómo cruzar la información de tu perfil con el de la empresa para crear empatía entre ambas partes

## **Sesión 2: “Modelo de Entrevista de Alto Impacto”**

Durante la segunda sesión se presenta el “Modelo de Entrevista de Alto Impacto” basado en técnicas de cómo responder a una pregunta de entrevista en forma efectiva, informar lo que realmente está buscando el reclutador (es decir, la pregunta detrás de la pregunta) y vender uno o más elementos de tu perfil profesional; recordando que una entrevista no es un interrogatorio sino una visita de venta en donde el propósito principal de la entrevista es venderte, que te compren o que te contraten; en otras palabras, obtener una oferta de trabajo.

### **Elementos que no son necesarios elaborar en la sesión 2**

La segunda sesión busca como propósito proporcionarte los elementos necesarios para poder capitalizar la mejor oferta de trabajo una vez que comienzan los esfuerzos de la primera sesión a dar fruto a través de entrevistas. Durante la segunda sesión se entregan una serie de archivos de apoyo.



Estos elementos incluyen los siguientes:

1. Elementos de forma de entrevista - más allá de la mera imagen - que incluyen el manejo del lenguaje corporal, la estructura de una entrevista en términos de apertura, desarrollo y cierre, al igual que la forma de estructurar respuestas a las posibles preguntas más importantes que le puedes presentar tú al reclutador para capitalizar la entrevista
2. Listado de las 200 preguntas más comunes que presenta un reclutador
3. Instrucciones para la elaboración del **“Guión de Apertura de Entrevista de Alto Impacto”**
4. Nueve preguntas más comunes que hace el reclutador en una entrevista y estructura para la elaboración de las respuestas

## Material Didáctico

En lo referente al material que se trabaja fuera de las sesiones, **Bravado** entrega el material que incluye las instrucciones correspondientes para la elaboración de las tareas.