Ajuntament de Barcelona

Barcelona Activa

Gerència d'Ocupació, Empresa i Turisme

Marketing Personal: aprèn a vendre't en els processos de selecció

Bloc d'Activitats: Prepara't per buscar feina

Conductor: Ethel Cabrera i Maria (Coach i Formadora)

Barcelona Activa

Què és Barcelona Activa?

Barcelona Activa, integrada en la **Gerència d'Ocupació, Empresa i Turisme**, és l'organització responsable d'impulsar el desenvolupament econòmic de la ciutat, dissenyant i executant polítiques d'**ocupació per a tothom**, i afavorint el desenvolupament d'una **economia diversificada i de proximitat**.

Des de fa quasi 30 anys impulsa l'activitat econòmica de Barcelona, i el seu àmbit d'influència, donant suport a les polítiques d'ocupació, a la iniciativa emprenedora i a les empreses, alhora que promou internacionalment la ciutat en clau de proximitat.



Sabies que Barcelona Activa...

— Acompanya al ciutadà/ana durant tot el procés de recerca de feina

bcn.cat/treball



— Dóna suport als emprenedors per dur a terme la seva idea de negoci

bcn.cat/emprenedoria



— Ajuda a les empreses a ser més competitives

bcn.cat/empresa



— Ofereix formació tecnològica i gratuïta a les persones que cerquen feina, emprenedors, empreses, professionals...

bcn.cat/cibernarium



Serveis i equipaments per a la ciutadania

Porta22
Serveis Ocupació



















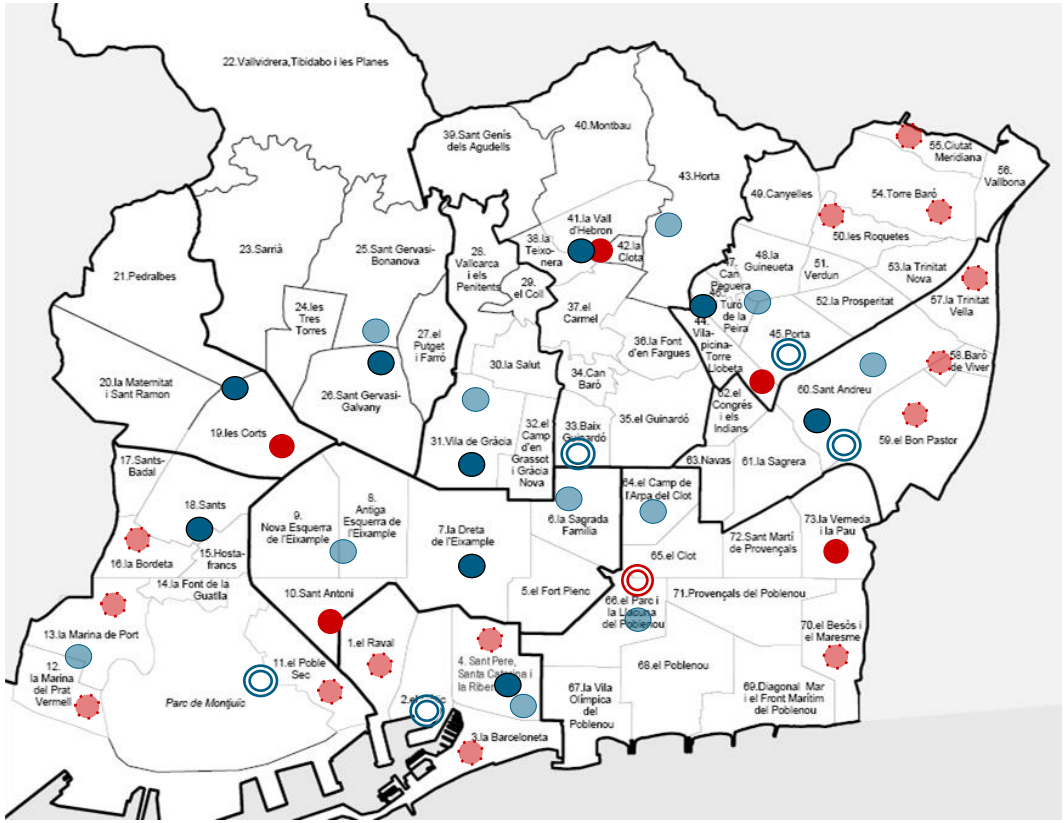




ESABIC Barcelona

UPC Emprèn

Barcelona Activa, present als barris



Proximitat al territori

- Porta 22
- Treball als Barris (13)
- PISL i Proper (5)
- Antenes Cibernàrium (11)
- Punts Barcelona Treball (9)
- Oficines d'Atenció al Ciutadà (5 OACs)

Què és el Marketing?



CREAR

DIFERENCIAR

SATISFER NECESSITATS

CONSUMIDOR DIANA

INFLUENCIAR

ATREURE

VENDRE



CARACTERÍSTIQUES GENERALS

+

Característiques diferencials

+

BENEFICIS

Influencer



Persona con cierta credibilidad sobre un tema

Su presencia e influencia en redes sociales puede llegar a convertirse en un prescriptor interesante para una marca.

Marketing Digital =Redes Sociales

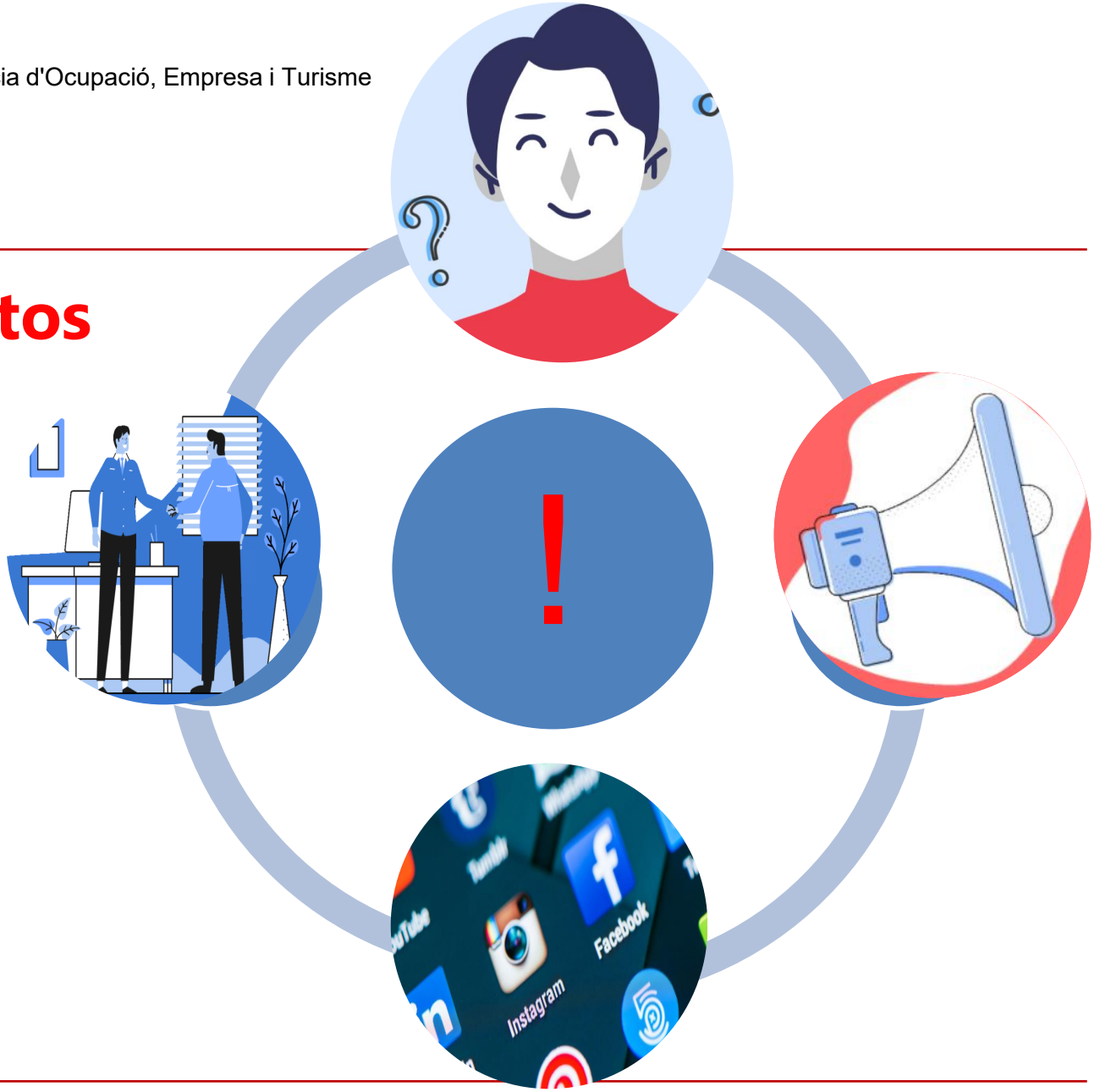


Llança missatges de manera efectiva

A través de uns **Canals**

I a uns **Usuaris**

Los 4 aspectos del Marketing Personal en la búsqueda laboral





Marketing Personal

Fomenta la identitat i imatge d'una persona.

T'ajuda a aconseguir un posicionament i diferenciació respecte a la resta de professionals









PRODUCTE

Qui sóc?

Formació
Experiència
Habilitats
Capacitats
Punts forts/diferencials
Motivacions

MISSATGE

Què comunico?

SMART
Senzill
Modificable
Atractiu
Ràpid
Transmeti

COMUNICACIÓ

Com comunico?

Canals: Entrevista, telèfon, xarxes socials, CV, Headhunters

Tipus de Comunicació:
Verbal i No verbal

CONTRACTADOR DIANA

A qui comunico?

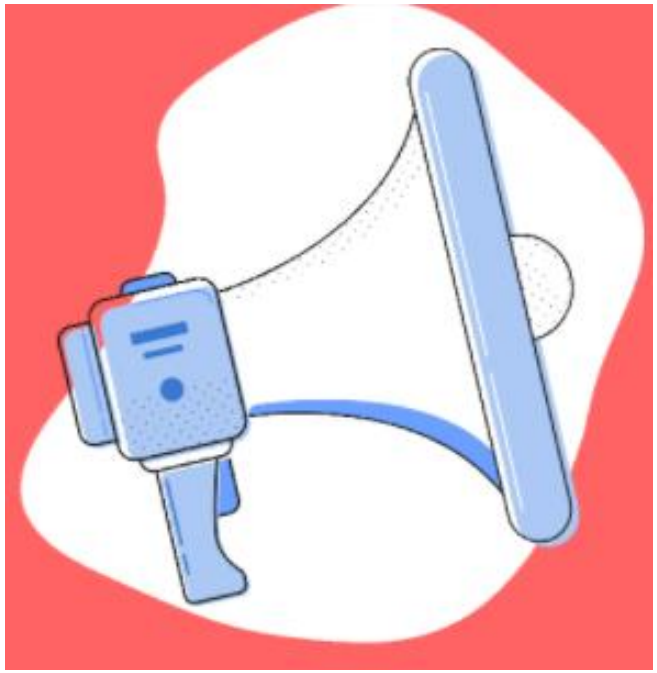
Tipus d'Empresa
Feina que ofereix
Perfil del candidat
Perfil treballadors
Entrevistador



Quin element fonamental ens permet connectar amb el contractador?



Acte de comunicació



Missatge diferenciador

Estrategia de comunicació!!



Què et doni un posicionament i diferenciació respecte a la resta de professionals



Marketing

QUINS SÓN ELS TEUS SUPERPODERS?

CONEIXES QUÈ CERCA EL TEU ENTREVISTADOR?



Personal



QUINA IMATGE VOLS DONAR COM A PROFESSIONAL?

QUINA ÉS LA TEVA ACTITUD A L'ENTREVISTA?

Qui m'entrevista?



Tipus d'Empresa

Feina que ofereix

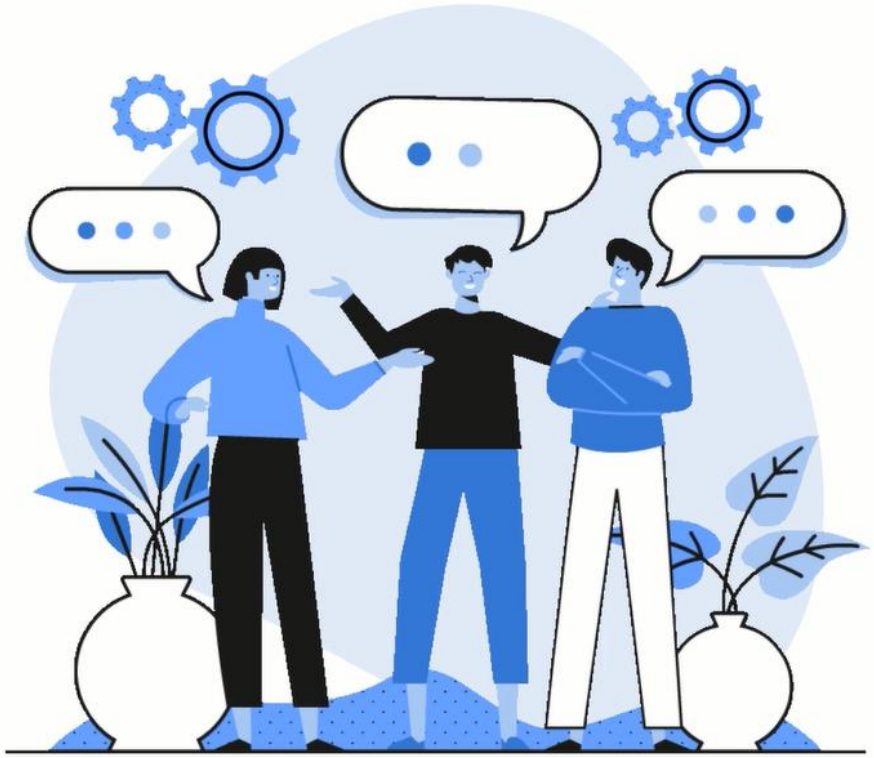
Perfil del candidat

Perfil dels treballadors

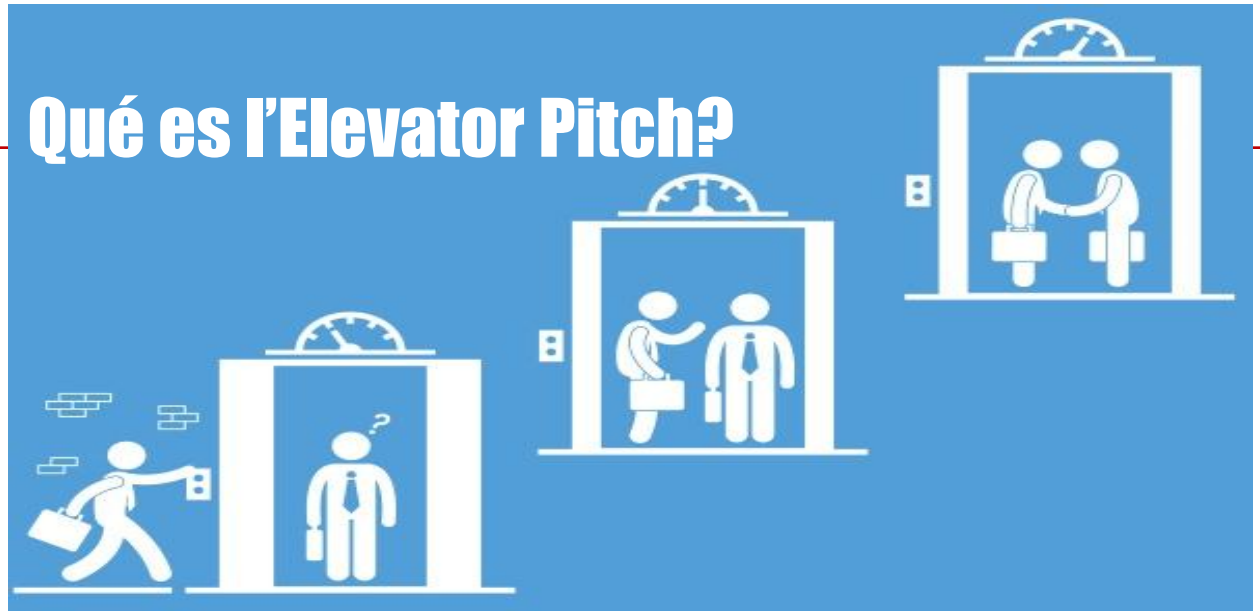
Entrevistador

He cercat tota la informació??

Elevator Pitch




BE THE BEST VERSION
OF YOU!

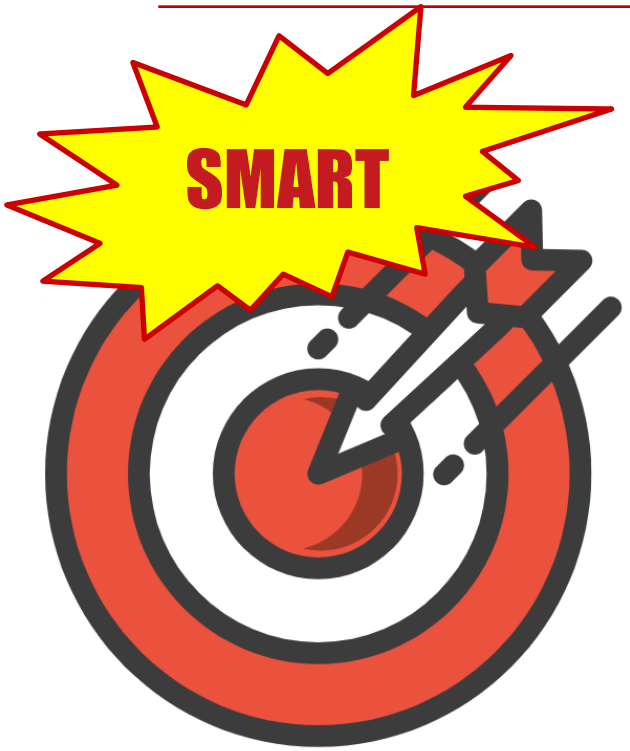


- **Discurs o presentació** de venda professional ben estructurat
- En el temps que dura un **viatge en ascensor**, habitualment entre **1 min i 2 min**
- En el qual es **resumeix el valor** que pots aportar a un projecte o empresa
- Amb l'objectiu **generar impacte i aconseguir una oportunitat laboral**
- Que s'exposa de **forma oral**
- Necessites habilitats de **comunicació i saber influenciar**



L'Elevator Pitch requereix realitzar un exercici d'autoconeixement

Com ha de ser?



SENZILL: clar, entenedor.

MODIFICABLE: segons el contractador

ATRACTIU: en el que dius i com ho dius. Què aportes si et contracten. Convenci que ets una bona opció.

RÀPID: concís, breu, es pot dir en un màxim de 2 minuts

TRANSMETI: potenciador de les teves característiques diferencials, capacitats, habilitats, formació, ..

Dona resposta a

Quina formació i experiència tens?

Qui ets?



Què aportes de valor?

Per què triar-te a tu?

Com pretens resoldre-ho?

Quina necessitat resols?

Què ha de dir?

FORMACIÓ I EXPERIÈNCIA

Coneixements: formacions, idiomes

Experiència (Màsters, pràctiques, voluntariats,

EL TEU VALOR

Capacitats i Habilitats

Característiques personals relacionades amb la feina

Els teus punts forts/Què et diferencia de la resta?



OBJECTIU LABORAL

Què et motiva?: en què i on vull treballar i perquè

Què pots aportar?

TANCAMENT

Agraeixes

Genera oportunitat per trobar-te de nou

Reforces el teu interès



QUINA ÉS LA TEVA ACTITUD A L'ENTREVISTA?

Què és important a l'hora de transmetre?



Aprèn el teu missatge

PRESENTA'T COM UN PROFESSIONAL

LLENGUATGE CORPORAL

TO DE VEU

Actitud positiva, decidida i entusiasta

LLENGUATGE VERBAL POSITIU I DIRECTE

Somriu ;0)

"Sóc la millor opció per la seva empresa!! Deixi'm que li expliqui"


PLAN
Claves para hacer un buen
Elevator
Pitch

1



Auto-coneixement

2



Coneix el contractador

3



Escriu

4



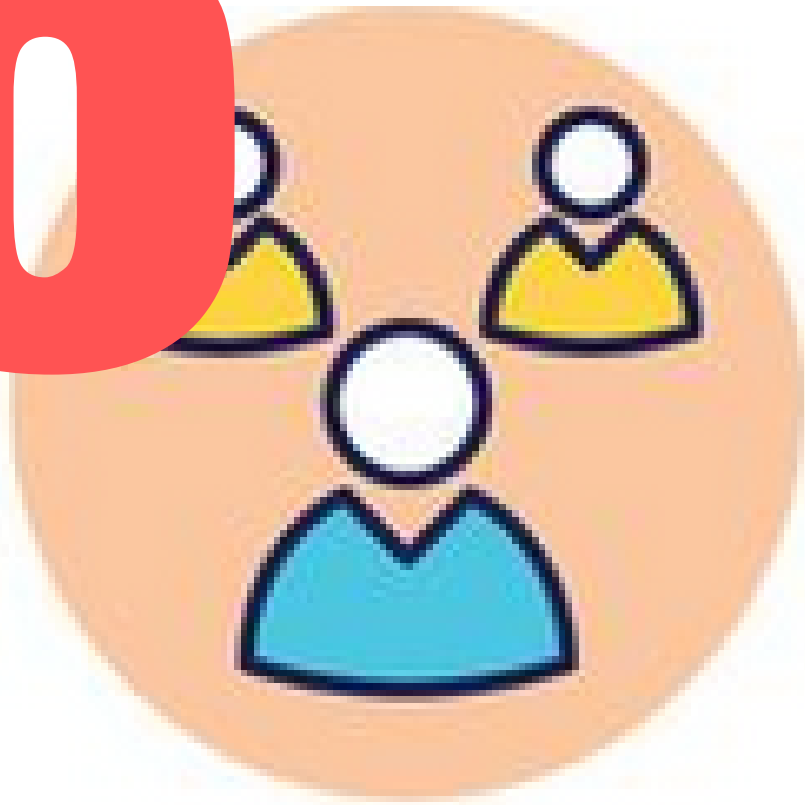
Contingut rellevant

5



Practica

6



Posa't en Valor

7



Breu i Concret

8



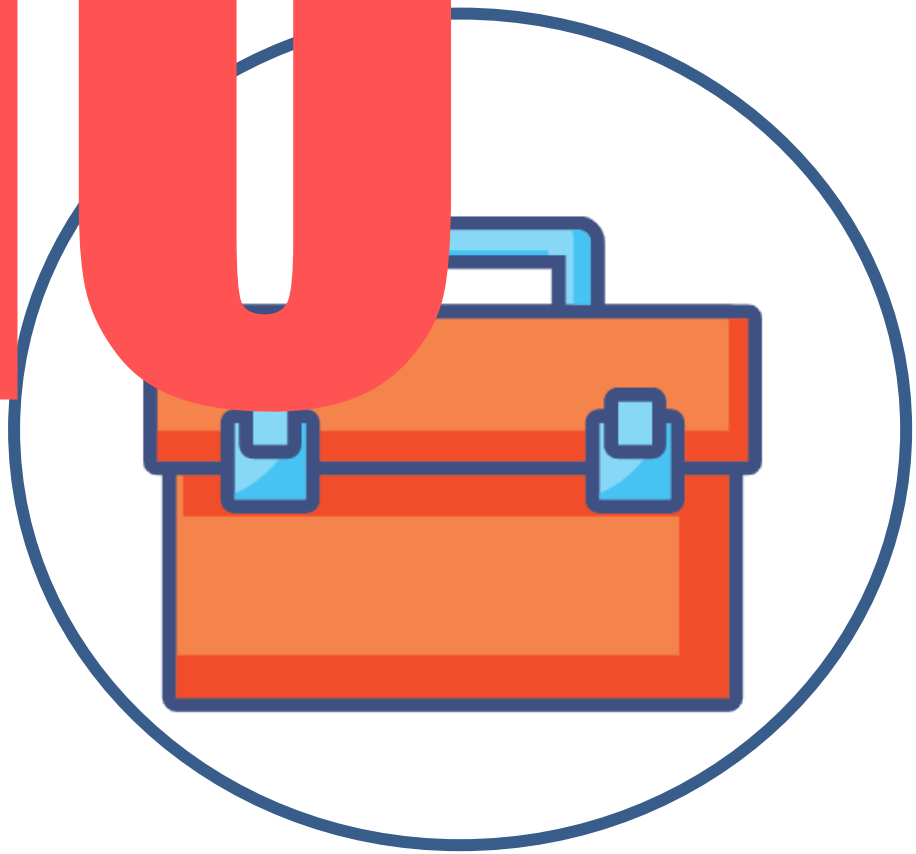
Gestiona el Temps

9



Llenguatge corporal

10



Actitud


Claves para hacer un buen
Elevator
Pitch


Posa't en Valor
Auto-coneixement
Estudia Mercat
Escriu
Contingut
Practica
Breu i concret
Temps
Llenguatge Corporal
Actitud


Elevator Pitch
Breve, Corto y
Conciso

Barcelona Activa

bcn.cat/barcelonactiva