

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

Formadora: Ethel Cabrera

Temari

Benvinguda

Què és el Màrqueting personal? Sigués l'Influencer de l'entrevista

Importància del Màrqueting personal en la recerca de feina

Contractador/a Diana: què en saps?

Què fa que es fixin en tu?

Missatge de Venda en el CV i l'entrevista:

Parts

Com ha de ser?

Objectiu

Fes-lo atractiu

Què potencia el teu missatge de venda? Que li treu força?

Pràctica i feedback: posa't en valor

Posa't en valor

Saps vendre les teves capacitats i habilitats professionals i convèncer que tu ets la persona idònia per a la vacant?

Per aconseguir una feina és fonamental saber transmetre un missatge clar, concís atractiu i potenciador de tu mateix/a.

Aprèn a desenvolupar el teu missatge professional, i a marcar la diferència.

Màrqueting Personal: sigués l'Influencer de l'entrevista



Què et visquin

Creïble

Confiable

Persuasiu/va

Diferent

**Què la persona que t'entrevista faci
un clic a la teva opció**

Coneixent les 4 passes del Màrqueting personal



Reconeix el teu valor
Comunica i transmet
Fes-te visible
Impacta en la trobada

Influencia! Posant-les en marxa

Amb un abordatge 360º



Objectiu de la comunicació

Diàleg intern

Contingut del Missatge

Estrategia=canals

Emoció

Llenguatge no Verbal

Llenguatge Paraverbal

Audiència=Contractador/a

Credibilitat

Temps

Aprenent a donar resposta a aquestes preguntes

PER QUÈ T'HAN
DE TRIAR A TÚ?

CONEIXES QUÈ
CERCA EL TEU
ENTREVISTADOR/A?

QUIN ES EL TEU
VALOR
DIFERENCIADOR?

QUINA ÉS LA
ACTITUD
GUANYADORA
A
L'ENTREVISTA?

QUINA IMATGE
VOLS DONAR
COM A
PROFESSIONAL?



I generant un acte de comunicació



Què et doni un
posicionament i
diferenciació
respecte a la resta
de candidats/es

Treu el millor de tu i convenç!!





Pàgina de notes



Barcel
Activ



**Ajuntament de
Barcelona**



**Barcelona
Activa**

barcelonactiva.cat