

Pj16 Márqueting Personal: aprende a vender en los procesos de selección

Formadora: Ethel Cabrera

Temari

Bienvenida

¿Qué es el Marketing personal: Sé el Influencer de la entrevista

Importancia del Marketing personal en la búsqueda laboral

Contratador/a Diana: ¿qué sabes?

¿Qué hace que se fijen en ti?

Mensaje de Venta en el CV y la entrevista:

Partes

¿Cómo tiene que ser?

Objetivo

Hazlo atractivo

¿Qué potencia tu mensaje de venta? ¿Qué le saca fuerza?

Práctica y feedback: ponte en valor

Ponte en Valor

¿Sabes vender tus capacidades y habilidades profesionales, y convencer de que eres la persona idónea para la vacante?

Para conseguir un trabajo es fundamental saber transmitir un mensaje claro, conciso, atractivo y potenciador de ti mismo/a.

Aprende a desarrollar tu mensaje profesional y a marcar la diferencia.

Márketing Personal: sé el Influencer de la entrevista



Qué te vayan:

Creíble

Confiable

Persuasivo/a

Diferente

**Que la persona que te entrevista
haga un clic en tu opción**

Conociendo los 4 pasos del Márqueting personal



Reconoce tu valor
Comunica i transmite
Hazte visible
Impacta en el encuentro

¡Influencia!

Con un abordaje 360°



Objetivo de la comunicación

Diálogo interno

Contenido del Mensaje

Estrategia=canales

Emoción

Lenguaje no Verbal

Lenguaje Paraverbal

Audiencia=Contractador/a

Credibilidad

Tiempo

Aprendiendo a dar respuesta a estas preguntas

¿POR QUÉ TE
HAN DE
ESCOGER A TI?

¿CONOCES QUE
BUSCA TU
CONTRATADOR/A?

¿CUÁL ES TU
VALOR
DIFERENCIADOR?

¿CUÁL ES LA
ACTITUD
GANADORA EN
LA ENTREVISTA?

¿QUÉ IMAGEN
QUIERES DAR
COMO
PROFESIONAL?



Y generando un acto de comunicación



Que te dé
posicionamiento y
diferenciación frente al
resto de candidatos/as

Y un relato



Para explicar tu valor
profesional

!Saca lo mejor de ti y convence!



*"Soy la mejor opción para su empresa
Déjeme que le explique"*

Pàgina de notes



Barcelona
Activa



Ajuntament de
Barcelona



Barcelona
Activa

barcelonactiva.cat