

# JP48 – Date a conocer, no esperes la oferta!

Fundació Pere Tarrés

# Objetivos

## Generales:

- Aprender a utilizar la autocandidatura como canal de búsqueda de empleo.
- Conocer las ventajas y consejos de la autocandidatura.
- Identificar estrategias para hacer una autocandidatura online efectiva.
- Identificar estrategias para hacer una autocandidatura presencial efectiva

## Específicos:

- Incorporar la autocandidatura como un canal más para la búsqueda de empleo.
- Adquirir herramientas y estrategias que permitan la búsqueda de empleo mediante la autocandidatura online y presencial.
- Identificar la adecuación de utilizar la autocandidatura online o presencial en función del objetivo profesional.

# Temario

- Presentación de la persona docente, de la acción y de Barcelona Activa
- Autocandidatura online y presencial. ¿Cuál se adecúa más a mi perfil?
- Fases de la autocandidatura hacia una empresa: Detección de empresas potenciales, búsqueda de contactos, planificación y herramientas de presentación (e-mail y elevator pitch).
- Ventajas y consejos de la autocandidatura.
- Ahora practiquemos!
  1. Identificación de empresas potenciales. Escoge una empresa.
  2. Ya tengo la empresa: ¿y ahora a quién se lo envío? ¿Cómo encuentro el contacto?
  3. Planificación del envío y/o las visitas presenciales.
  4. Preparemos el e.mail y/o el discurso de presentación (elevator pitch)
  5. No te olvides! Haz autoevaluación y seguimiento de tus candidaturas.
- Cierre: puesta en común y resolución de dudas

# Autocandidatura online y presencial. ¿Cuál se adecúa más a mi perfil?



# Fases de la autocandidatura?

1. Identificar las empresas potenciales
2. Escoger la persona a la que se dirige la carta
3. Encontrar el nombre - contacto
4. Formulación de nuestra oferta
5. Propuesta



# Ventajas y consejos de la Autocandidatura

- Nos dirigimos a empresas seleccionadas por algún motivo. Se entiende que si hemos seleccionado bien, pueden requerir más fácilmente nuestro perfil.
- No todas las ofertas se publican, por lo que una vía de búsqueda de profesionales es mediante los currículums y autocandidaturas que llegan a la empresa.
- Hay empresas y profesionales de RRHH que valoran positivamente que alguien tome la iniciativa y envíe el CV a través de autocandidatura, mostrando interés especial.
- Bien planificada, puede ser muy ágil y eficiente para el tiempo que se le dedica. Pero también puede pasar que te llamen un año después de haberlo enviado.

# Ahora practiquemos!

- Identificación de empresas potenciales. Escoge una empresa.
- Ya tengo la empresa: ¿y ahora a quién se lo envió? ¿Cómo encuentro el contacto?
- Planificación del envío y/o las visitas presenciales.
- Preparemos el e-mail y/o el discurso de presentación (elevator pitch)
- No te olvides! Haz autoevaluación y seguimiento de tus candidaturas.

| Empresa potencial | Persona referente | E-mail – Presencial (Autocandidatura) | E-mail – Elevator Pitch | Autoevaluación - Seguimiento |
|-------------------|-------------------|---------------------------------------|-------------------------|------------------------------|
|                   |                   |                                       |                         |                              |



Página de notas





Barcel  
Activ



**Ajuntament de  
Barcelona**



**Barcelona  
Activa**

[barcelonactiva.cat](http://barcelonactiva.cat)