

# Programa StillJobs de Empleabilidad +45

**Alta velocidad hacia tu mejor versión laboral**

**stilljobs ;)**

# ¡Bienvenidos a StillJobs!

- ❖ **Mantenemos los mics apagados en general cuando no hablamos.**
- ❖ **Mantenemos la cámara encendida en general.**
- ❖ **Levantamos la mano vía la plataforma cuando pedimos la palabra.**
- ❖ **Siempre podés preguntar, hablar y opinar.**
- ❖ **Escuchar y respetar los tiempos y opiniones de los demás.**
- ❖ **Mantener los celulares apagados o en modo silencioso.**
- ❖ **No hacer otra cosa mientras estamos en el WorkShop**
- ❖ **Valoramos y pedimos puntualidad.**

**Vas a conectar con tu mejor versión laboral... eso se consigue entregándonos a fondo en el proceso que estamos recorriendo!!**

# ¿HACIA DÓNDE VAMOS?



# Programa StillJobs de Empleabilidad +45

Alta velocidad hacia tu mejor versión laboral

**Workshop 6: “El tiro al blanco”**

**stilljobs ;)**

**¿Con qué te quedaste  
del WorkShop anterior?**

# ¿Qué es el Networking?

**EL MUNDO LABORAL DE HOY ESTÁ  
ATRAVESADO POR LA TECNOLOGÍA**

**NUESTRO DESAFÍO**

**APROVECHAR EL PUENTE DIGITAL Y  
USARLO A NUESTRO FAVOR**



**stilljobs ;)**

# ESTADÍSTICAS

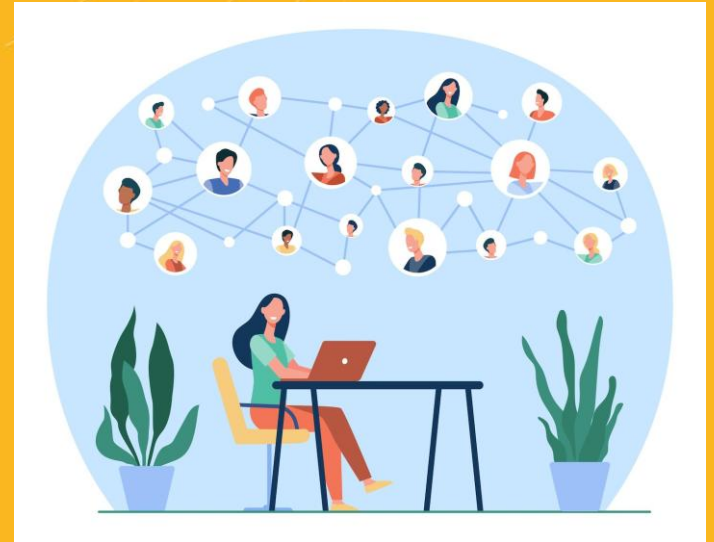
## CÓMO SE EMPLEAN LAS PERSONAS HOY?

- 10% publicaciones
- 15% redes sociales laborales
- 75% Networking - Red de contactos
  - 17% por contacto directo
  - 57% de segundo grado - REFERIDOS



**Lograr tu objetivo laboral** sin conexiones o fuera de una red es un camino MUY difícil.

**Este es el SÚPER PODER del**  
**Networking**



# Qué es?

La habilidad de crear una red de contactos profesional para potenciar tu carrera laboral.

# VOS Y LAS BÚSQUEDAS LABORALES



**NO**

**SÍ**

# Actividad

## Consigna:

En tu hoja indicá una persona o empresa con la que te gustaría conectar pensando en acercarte a tu destino laboral.

Ahora escribí dos formas, canales, etc. de llegar a ese contacto eficientemente. ¿Cómo lo harías?

# ¿Qué priorizamos en el Networking?

- Movernos en los mismos espacios que nuestros colegas.
- Cuidar las conexiones a lo largo del tiempo.
- Enfocarnos en generar valor a través de contenidos y conversaciones de interés.



# Dónde hacés Networking

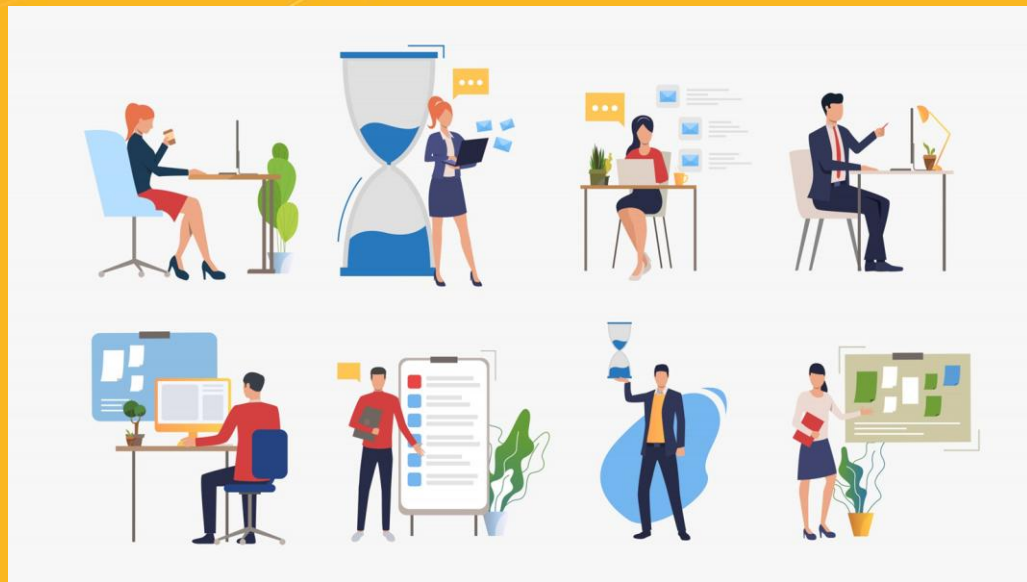
- En una **reunión** cuando contás a qué te dedicás o compartís tus datos.
- Cuando alguien te agregó a su **red** de LinkedIn y contactás con un mensaje directo.
- Cuando compartiste un **evento** y socializaste o formando parte de una red de profesionales de tu rubro.



**Cada encuentro expande tu RED**

# ¿QUÉ GANO TRABAJANDO EN MI NETWORKING?

- UN ALIADO DIGITAL
- VISIBILIDAD
- SUMAR A TU MARCA PERSONAL
- CONTACTOS NUEVOS
- MULTIPLICAR OPORTUNIDADES
- RECONOCIMIENTO
- QUE HABLEN, TE RECOMIENDEN
- HABILIDAD / COMPETENCIA



# TRABAJO MI RED

## ANALIZO QUIÉN ES QUIÉN

- ¿Quién es un contacto?
- ¿De qué tipo?
- ¿Cómo suma?

## PRIMEROS PASOS

- PERFIL ACTUALIZADO
- PERFILES DE ROLES O EMPLEOS
- CONTACTOS DIRECTOS E INDIRECTOS
- EMPRESAS
- REFERIDOS





# CÓMO ABORDAR A CADA CONTACTO

## EL MENSAJE

- CREO UN MENSAJE MADRE contando mi historia y lo que quiero lograr.
- Me conecto desde la palabra **DESEO**, no hablo desde la **NECESIDAD**.
- Genero un MENSAJE A MEDIDA de cada tipo de contacto.



# ¿CÓMO ME COMUNICO?

1. Generando conexiones personales
2. Aportando contenido de valor
3. Mostrando generosidad sin expectativas inmediatas.
4. Con espontaneidad (construida) y simpleza. La comunicación es mi desafío.
5. Calidad vs. Cantidad

# PASO A PASO

- CLARIFICO MI OBJETIVO
- ESCRIBO LOS POSIBLES MENSAJES
- CREO EL PLAN DE INTERACCIONES
- ORGANIZO MI AGENDA
- CONECTO EMOCIONALMENTE
- CONSOLIDO MIS CONTACTOS
- SOY CONSTANTE



# ¿DÓNDE HAGO NETWORKING?

- **Personas**
- **Portales de Empleo**
- **Redes Laborales**
- **Eventos Digitales**
- **Ferias especializadas**
- **Conferencias**



- Armar la listas de contactos (speakers, nombres, empresa, mail, wapp, etc.).
- No tardes en contactarte.
- Aprovechá el contacto emocional.





## **ARMÁ TU AGENDA DE NETWORKING**

¡Dedicar tiempo semanal a trabajar en la generación de nuevos vínculos a través de redes es disparar al blanco!

¡Hacé tu propio feedback!

**Buscar trabajo es un trabajo, invertí tu tiempo en vos!**

# PostWork

## Consigna:

### Ejercicio 1 (compartilo con tu coach)

1. Construí tu Árbol de contactos de 1°, extendelo a 2°. (Colegas, amigos, profesionales, sociales, educativos).

### Ejercicio 2

- 1) Escribir el relato madre conteniendo lo más relevante, lo que quiero, dónde quiero estar, que estoy queriendo hacer, aportar, en qué soy bueno, qué logros relevantes tuve, cuáles son mi habilidades destacables, etc.
- 2) Ensayar diferentes mensajes a contactos de 1 grado, 2 grado, empresas directo, colegas de eventos, etc.

**Ejercicio 3** Armar un plan de interacciones (x tipo de contacto, por rubro, con sentido) - Armar una agenda semanal, diaria, que tenga al menos 3 interacciones, objetivos concretable.

- **Comparte con tu Coach o persona de confianza todo el PostWork.**

# ESTOY ARMANDO MI DREAM TEAM?

- Tengo claro mi objetivo ✓
- Tengo listo mi contenido ✓
- Armé mi plan de interacciones ✓
- Organicé mi Agenda ✓
- Forma parte de mi calendario ✓
- Soy mi propio ANGEL INVESTOR ! ✓

**100 % Check ok! ¡Sigamos por la autopista!**



# ¿CONSULTAS?



# Próximo WorkShop

¡GRACIAS!

**still**jobs ;)

[WWW.STILLJOBS.COM](http://WWW.STILLJOBS.COM)



+5491160923014

[CONTACTO@STILLJOBS.COM](mailto:CONTACTO@STILLJOBS.COM)