

## Empleabilidad Eficaz

### JUSTIFICACIÓN

El nivel de estudios en la sociedad del conocimiento se ha elevado hasta generalizarse la formación universitaria, aumentando también la competencia entre candidatos, por lo que es fundamental destacar nuestro perfil personal por encima del resto.

Al igual que aprendemos a mejorar nuestras aptitudes profesionales aprendiendo herramientas informáticas, técnicas y aplicaciones, es importante detenernos es que aprender a mejorar nuestra empleabilidad también tiene sentido en el actual cambio económico y social que estamos viviendo y muchos de nosotros nos hemos encontrado en la tesitura de hacer nuestro primer CV después de años de actividad laboral.

Pero en un entorno globalizado de reclutamiento profesional los métodos de búsqueda de empleo tradicionales no son suficientes.

### CONTENIDOS

1. AUTOANÁLISIS (10 h)
2. TÉCNICAS DE VENTA APLICADAS A LA BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES LABORALES (10 h)
3. HERRAMIENTAS TRADICIONALES (10 h)
4. REDES SOCIALES (10 h)
5. NETWORKING EFECTIVO (5 h)
6. GESTIÓN DEL TIEMPO PARA UN RECLUTAMIENTO EFICAZ (15 horas)



### OBJETIVOS

Al finalizar el curso, el alumno será capaz de gestionar eficazmente el tiempo y las RR.SS tanto tradicionales como 2.0 para encontrar oportunidades laborales utilizando herramientas básicas: CV, RR.SS., técnicas de venta, mejora de marca personal y estrategias de marketing personal.

Aprenderá a:

- Identificar sus metas, sus propias fortalezas y capacidades profesionales para enfrentarse de forma efectiva a su proyecto de búsqueda de oportunidades laborales.
- Adaptar los fundamentos básicos de técnicas de venta a sus circunstancias para mejorar su empleabilidad.
- Diseñar, elaborar, adaptar y gestionar su marca personal tanto para herramientas tradicionales (CVs, cartas de presentación y email) como para aplicaciones Web 2.0, RR. SS. y networking.
- Diseñar su estrategia de gestión del tiempo para un reclutamiento efectivo.

 <p><b>60 horas / 5 semanas</b></p>	 <p><b>Nivel de profundidad: Básico*</b></p>	<p><b>Modalidad:</b> <i>e-learning</i></p>	<p><b>Ampliar información:</b> web: <a href="http://www.ingenierosformacion.com">www.ingenierosformacion.com</a> e-mail: <a href="mailto:secretaria@ingenierosformacion.com">secretaria@ingenierosformacion.com</a> Tlf: 985 73 28 91</p>
--	---	--	---

\* Partiendo de la base de que los cursos están dirigidos a un perfil mínimo de Ingeniero

### Modalidad

Modalidad e-learning.

El curso se impartirá integralmente vía Internet en la Plataforma de Formación (<https://www.ingenierosformacion.com>).

## Carga lectiva

60 horas

## Duración

5 semanas

## Fechas

Apertura matrícula	Cierre matrícula	Comienzo curso	Fin de curso
20 de Julio de 2017	16 de Agosto de 2017	14 de Agosto de 2017	17 de Septiembre de 2017

## Precio

### Reseña del cálculo de precios

**Precio base: 240€**

A este precio base se le podrán aplicar los siguientes descuentos y/o el incremento por Formación Bonificada (ver más abajo en el apartado "Formación Bonificada"):

Descuentos exclusivos para Colegiados	
Descuento	Descripción
Colegiados y Precolegiados: descuento de 120€	Este descuento del 50% se aplica a todos los Colegiados y precolegiados en cualquiera de los colegios pertenecientes a una entidad adherida y miembros de AERRAITI, <b>siempre que contraten el curso a título individual.</b>
Programa de Becas para Colegiados: descuento de 180€	Todos aquellos Colegiados de Colegios de graduados en ingeniería rama industrial e ingenieros técnicos industriales <b>que estén adheridos a la plataforma</b> o miembros de AERRAITI, podrán acogerse al mismo si cumplen las <u>condiciones del programa de becas</u> , teniendo <b>un 25% de descuento adicional</b> acumulado con el descuento para Colegiados, <b>totalizando un 75% de descuento.</b>  Los cursos de Inglés y Alemán, "Mediación para Ingenieros" y "El Sistema Judicial en España" no entran dentro del Programa de Becas.  Asimismo, las becas son incompatibles con las promociones especiales.
Acreditación DPC: descuento de 6€	Aquellos <b>colegiados que dispongan de la acreditación DPC en vigor</b> de cualquier nivel, se les aplicará un 5% adicional de descuento sobre el coste de la matrícula del curso.  NOTA: Este descuento no es acumulable con el descuento del Programa de Becas.

Descuentos para empresas
Aquellas empresas que deseen beneficiarse de descuentos para los cursos de sus trabajadores podrán firmar <b>sin coste alguno</b> el convenio de <u>colaboración con COGITI</u> . Dicho convenio proporciona un <b>descuento de 60€ (25% sobre el precio base)</b> para alumnos de la empresa que no sean Colegiados, y <b>de 120€ (50% sobre el precio base)</b> para los alumnos que sean Colegiados.  Estos descuentos son exclusivos para empleados de empresas y no son compatibles con los descuentos descritos en los apartados anteriores.  <b>Las empresas de la Asociación Tecniberia</b> disfrutan de forma implícita de este convenio.

Formación Bonificada
Si se quisiera realizar el curso usando los créditos que todas las empresas disponen para formación y que gestiona la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (antigua Tripartita) a los precios resultantes de los apartados anteriores <b>se les aplicará un incremento de 60€ independientemente de la entidad a la que se le encomiende la gestión para la bonificación de cara a la Aplicación Informática de la FUNDAE</b> , por las exigencias técnicas y administrativas que exige la formación bonificada (Formación programada por las empresas) y la responsabilidad que tienen las empresas organizadoras e impartidoras, emanada de la ley 30/2015, por la que se regula el Sistema de Formación Profesional para el empleo en el ámbito laboral.

## Mínimo de alumnos

Para que la acción formativa pueda llevarse a cabo se necesitará un número mínimo de **1** alumnos.

La matrícula se cerrará cuando se hayan alcanzado un número de **100** alumnos.

## Nivel de profundidad

---

### Nivel de profundidad 1

(Partiendo de la base de que todos los cursos están dirigidos a un perfil mínimo de Ingeniero, se valorará el curso que presenta con niveles de 1 a 3 de forma que el 1 significará que el curso es de carácter básico, 2 el curso es de carácter medio y 3 el curso es de carácter avanzado.)

## Perfil de Destinatarios

---

No es necesario tener ninguna formación específica para acceder al curso, pero las acciones formativas que componen nuestra plataforma están orientadas a la formación continua de los Ingenieros Técnicos Industriales o Graduados en Ingeniería Rama Industrial o en general cualquier ingeniero por lo que es recomendable poseer cualquiera de estas titulaciones para completar con éxito el curso.

El curso está dirigido a profesionales y autónomos que:

- Busquen insertarse en el mercado profesional fortaleciendo su identidad digital aplicada a la búsqueda de empleo.
- Estén interesados en cambiar de empleo, ascender en su carrera o simplemente mejorar sus destrezas en el manejo de redes sociales enfocadas a la búsqueda de empleo.

## Justificación

---

El nivel de estudios en la sociedad del conocimiento se ha elevado hasta generalizarse la formación universitaria, aumentando también la competencia entre candidatos, por lo que es fundamental destacar nuestro perfil personal por encima del resto.

Al igual que aprendemos a mejorar nuestras aptitudes profesionales aprendiendo herramientas informáticas, técnicas y aplicaciones, es importante detenernos es que aprender a mejorar nuestra empleabilidad también tiene sentido en el actual cambio económico y social que estamos viviendo y muchos de nosotros nos hemos encontrado en la tesitura de hacer nuestro primer CV después de años de actividad laboral.

Pero en un entorno globalizado de reclutamiento profesional los métodos de búsqueda de empleo tradicionales no son suficientes.

## Objetivos

---

Al finalizar el curso, el alumno será capaz de gestionar eficazmente el tiempo y las RR.SS tanto tradicionales como 2.0 para encontrar oportunidades laborales utilizando herramientas básicas: CV, RR.SS., técnicas de venta, mejora de marca personal y estrategias de marketing personal.

Aprenderá a:

- Identificar sus metas, sus propias fortalezas y capacidades profesionales para enfrentarse de forma efectiva a su proyecto de búsqueda de oportunidades laborales.
- Adaptar los fundamentos básicos de técnicas de venta a sus circunstancias para mejorar su empleabilidad.
- Diseñar, elaborar, adaptar y gestionar su marca personal tanto para herramientas tradicionales (CVs, cartas de presentación y email) como para aplicaciones Web 2.0, RR. SS. y networking.
- Diseñar su estrategia de gestión del tiempo para un reclutamiento efectivo.

## Docente

---

Mª Milagros Reguero López

Ingeniera Técnica Industrial acreditada Advanced DCP. Toda mi carrera profesional ha estado vinculada a la formación interna y asesoría en diferentes materias a trabajadores y buscadores de nuevas oportunidades laborales compatibilizando estas actividades por cuenta propia con mi actividad por cuenta ajena.

He sido durante 10 años delegada comercial en una multinacional, donde he aprendido mucho acerca de habilidades y competencias transversales indispensables para un desempeño comercial en perfiles técnicos como es el mío.

Actualmente soy responsable de Calidad de producto y seguridad en una empresa dedicada al diseño y fabricación de maquinaria industrial para el sector automoción. Esta actividad, también enfocada al cliente, hace que tenga la oportunidad de aprender diferentes métodos de trabajo de empresas cliente, que me sirven para tener una visión más global del sector en su conjunto.

## Contenido

---

### 1. AUTOANÁLISIS (10 h)

- 1.1 Definición de objetivos.
- 1.2 Identificación del mercado diana.
- 1.3 Proactividad vs reactividad

### 2. TÉCNICAS DE VENTA APLICADAS A LA BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES LABORALES (10 h)

- 2.1. Introducción a las técnicas de venta:
  - Escucha activa.
  - Motivación.
  - Objetivos.
  - Mercado diana.
- 2.2 Diseño de estrategia de marketing personal. Reglas básicas sobre imagen personal.

### 3. HERRAMIENTAS TRADICIONALES (10 h)

- 3.1 El CV y sus diferentes tipos.
- 3.2 La carta de presentación y sus diferentes tipos.
- 3.3 El email.
- 3.4 La tarjeta de visita.

- 3.5 Reglas básicas sobre imagen personal.

#### 4. REDES SOCIALES (10 h)

- 4.1 Diseñar y gestionar su marca personal a través de las RRSS: LinkedIn, Xing, Google +.
- 4.2 Portales de empleo.

#### 5. NETWORKING EFECTIVO (5 h)

- 5.1 Aprender a utilizar eficazmente tu red de contactos.
- 5.2 Diseño de estrategia de marketing.

#### 6. GESTIÓN DEL TIEMPO PARA UN RECLUTAMIENTO EFICAZ (15 horas)

- 6.1 Ladrones de tiempo.
- 6.2 Priorización.
- 6.3 Establecer tareas y rutinas.
- 6.4 Planificar las herramientas necesarias para tener éxito en ellas

## Desarrollo

---

El curso se desarrollará en el campus virtual de la plataforma de formación e-learning. (<https://www.ingenierosformacion.com/campus/>)

El día de inicio del curso los alumnos que hayan formalizado la prematrícula en la plataforma ([www.ingenierosformacion.com](http://www.ingenierosformacion.com)) y hayan hecho efectivo el pago de la misma (bien por pasarela de pago, con tarjeta, directamente en el momento de la matriculación o bien por transferencia o ingreso bancario en el número de cuenta que se indica en la misma), podrán acceder al curso por medio de la plataforma, con las claves que utilizaron para registrarse como usuarios. Desde su perfil en "Mis Matrículas" podrán ver el enlace de acceso al curso.

Al ser la formación e-learning, los alumnos seguirán los distintos temas que se proponen en el curso al ritmo que ellos puedan, y en las horas que mejor se adapten a su horario.

NO se exigirá a los alumnos que estén las horas lectivas propuestas para el curso, aunque el número de horas lectivas indicado en cada curso es el recomendable para alcanzar los objetivos del curso y la adquisición de los conocimientos previstos, cada alumno va siguiendo a su ritmo los contenidos, de igual forma NO se cortará el acceso a la plataforma a aquellos alumnos que superen las horas propuestas para el curso. Sí se tendrá en cuenta que el alumno haya visto todos los contenidos o al menos la gran mayoría (más del 75 %) de los mismos durante el período que dura el curso, así como realizado con éxito las tareas o ejercicios, trabajos que se le vayan proponiendo durante el curso.

El alumno, además de ir estudiando los contenidos de los distintos temas, podrá participar en el foro del curso dejando sus dudas o sugerencias o intercambiando opiniones técnicas con otros alumnos, así como respondiendo aquellas que hayan dejado otros compañeros. Asimismo podrá hacer las consultas que estime oportunas al tutor del curso para que se las responda a través de la herramienta de mensajería que posee la plataforma y preferentemente en el mismo foro. Recomendamos encarecidamente el uso del foro por parte de todos los alumnos.

Para la obtención del certificado de aprovechamiento del curso el alumno tendrá que superar los objetivos mínimos marcados por el docente (superación de cuestionarios de evaluación, casos prácticos, participación, etc...).

De igual forma, los alumnos, deberán realizar la encuesta de satisfacción que nos ayudará en la mejora de la calidad de las acciones formativas que proponemos en la plataforma de formación. La encuesta estará accesible en el apartado "Mis matrículas" en la plataforma, a partir de la finalización del curso.

## Matrícula

---

Para ampliar información mandar mail a [secretaria@ingenierosformacion.com](mailto:secretaria@ingenierosformacion.com) o llamando por teléfono al número 985 73 28 91.

## Formación Bonificada

---

La formación bonificada está dirigida a trabajadores de empresas que estén **contratados por cuenta ajena**, es decir, trabajadores de empresas que, en el momento del comienzo de la acción formativa, coticen a la Seguridad Social por el Régimen General.

Están **excluidos** los autónomos, los funcionarios y el personal laboral al servicio de las Administraciones públicas.

Para beneficiarse de la Formación bonificada la empresa tiene que encontrarse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y de la Seguridad Social.

Para aclarar cualquier duda relacionada con nuestros cursos o sobre la bonificación de la FUNDAE, pueden dirigirse a la página web de la plataforma **FORMACIÓN BONIFICADA** donde podrán ver la información de una manera mas detallada, así como descargarse los documentos necesarios para la obtención de esta bonificación.

También pueden ponerse en contacto con nosotros, en el teléfono 985 73 28 91 o en la dirección de correo electrónico [empresas@ingenierosformacion.com](mailto:empresas@ingenierosformacion.com).