Cuaderno de trabajo

UNIÓN EUROPEA
FONDO SOCIAL EUROPEO

Dirección General de Administración Local
CONSEJERÍA DE MEDIO AMBIENTE
ADMINISTRACIÓN LOCAL
Y ORDENACIÓN DEL TERRITORIO
Comunidad de Madrid

Cuaderno de trabajo

Mancomunidad de Servicios Sociales

Sierra Norte

Cuaderno de trabajo

Mancomunidad de Servicios Sociales

Sierra Norte

Cuaderno de trabajo

“La travesía de mil millas comienza con un paso”

“Todo lo difícil comienza siempre fácil; todo lo grande comienza siempre pequeño”

Lao-Tsé (570-490 a.C.)

Filósofo chino

Índice

1. Presentación. 7
2. Encuentra tus motivos. 9
3. Observándome y conociéndome un poquito más. 11
4. Descubriendo todo lo que soy!! 13
5. Conociendo mi profesión diana. 15
6. Plan de búsqueda de empleo. 17
7. Gestión del tiempo. 19
8. Trabajando mi Curriculum Vitae. 23
9. Preparando la entrevista de trabajo. 25
10. Enredándote. Buscando empleo en Internet y redes sociales. 29
11. Análisis DAFO para la idea de negocio. 31
12. Aterrizando la idea (I). 41
13. Aterrizando la idea (II). 47

1. Presentación

Querida lectora:

La presente guía pretende constituirse en un elemento práctico y útil en el proceso de la búsqueda de empleo que estás llevando a cabo.

Este recurso, fruto del trabajo de un equipo multidisciplinar de profesionales de la Mancomunidad de Servicios Sociales Sierra Norte, tiene como único objetivo servirte de ayuda en un proceso ilusionante, destinado a poner la primera piedra de tu futuro inmediato. En él encontrarás todo aquello que necesitas para comenzar a buscar trabajo.

El acceso al mercado laboral en la actualidad conlleva muchas dificultades, las habilidades en comunicación, en relacionarse y en manejar información son determinantes a la hora de encontrar un empleo.

Factores como la edad, la inadecuación del perfil formativo o profesional a las demandas del mercado de trabajo, la dificultad de acceso a la información y la discriminación por razones de género son dificultades que deben ser contrarrestadas con actuaciones de apoyo, orientación, capacitación y participación que favorezcan la incorporación laboral de las mujeres.

Del mismo modo, y con objeto de minimizar, en la medida de lo posible, dichas dificultades, la mujer en el ámbito rural debe contar con herramientas útiles para visibilizar las oportunidades de acceso al mercado de trabajo. En este sentido, y como se aborda en el contenido de la guía, el manejo de las denominadas TIC (Tecnologías de la Información y las Comunicaciones) facilita la exploración de dichas oportunidades, que la mujer demandante de empleo, con la orientación necesaria, ha de explorar.

Es nuestro deseo que utilices y aproveches el contenido de la guía al máximo, poniendo en ello el mayor de los empeños, para alcanzar tu objetivo final: la inserción laboral. Será un motivo de satisfacción para todo el equipo de profesionales de la Mancomunidad el poder haberte ayudado en tu labor.

Muchas gracias por tu visita.

Mercedes López Moreno
Presidenta de la Mancomunidad de Servicios Sociales Sierra Norte

2. Encuentra tus motivos

Después de leer la guía ahora te proponemos reflexionar acerca de tus motivos o factores que, a tu juicio, están influyendo en tu proceso de búsqueda de empleo. Escríbelos a continuación y puedes aprovechar para clasificarlos ya en estos tres bloques:

Factores que influyen en mi búsqueda de empleo		
Factores externos	Factores internos que **no** puedo cambiar	Factores internos que **sí** puedo cambiar

3. Observándome y conociéndome un poquito más

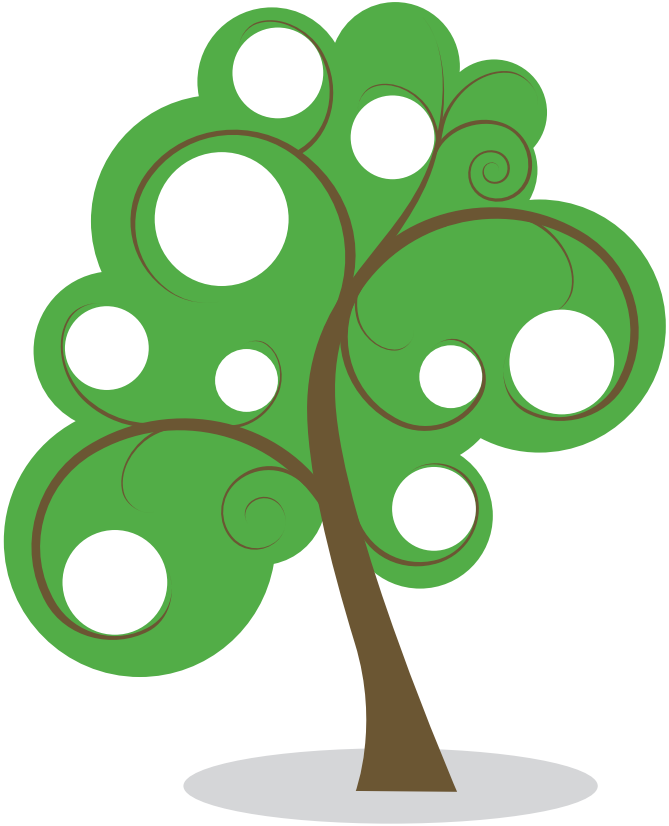
Hoy es un buen día para empezar a observarte cada día (sin juicio, estamos mejorando y aprendiendo) y responder a estas preguntas durante una semana. Si luego quieres seguir haciéndolo seguro que te sentará genial!! Recuerda tu día, haz un repaso mental de lo que has vivido, pensado y sentido y responde a las siguiente preguntas.

	Día 1	Día 2	Día 3	Día 4	Día 5	Día 6	Día 7
¿Hoy has estado más tiempo en el círculo de preocupación o en el de influencia?							
¿Qué actitudes de las que se explican en la guía has puesto hoy en práctica y cómo?							

4. Descubriendo todo lo que soy!!

Hoy vamos a pensar en nosotras, en nuestros talentos. Busca un lugar tranquilo, ponte música si te sienta bien y mira el árbol que tienes en esta misma hoja. Ahora escribe en las raíces del árbol tus cualidades o habilidades. En las ramas escribe las cosas positivas que haces. Y finalmente escribe en los frutos del árbol, tus logros, tus éxitos, tus triunfos, esos de los que te sientes orgullosa.

Utiliza tanto aspectos personales como profesionales. Todo cuenta!!



5. Conociendo mi profesión diana

Aunque en alguna ocasión seguro que has dicho o pensado “yo, a estas alturas, trabajo de cualquier cosa”, es muy importante definir y concretar cuál es tu profesión diana, esa en la que estás más preparada y más fuerte te sientes.

Define en las siguientes líneas cuál es tu objetivo profesional. Si tienes más de uno, escríbelo a parte. Es importante hacer un análisis por cada objetivo profesional.

Ahora, dedícale un tiempo a buscar ofertas de trabajo de dicha profesión o similar y analiza el mercado de trabajo. ¿Qué demandas hace el mercado de trabajo para dicho perfil?. Identifica las competencias/habilidades/cualidades demandadas en el mercado de trabajo y anótalas a continuación.

6. Plan de búsqueda de empleo

Tal y como hemos visto en la guía, es importante que planifiques tu búsqueda de empleo.

En el siguiente cuadro, escribe la Meta, recordando las características de la misma, y a continuación desglosa las acciones concretas que harás, con sus plazos y los recursos que necesitas para llevarlo a cabo.

Meta:		
Recursos necesarios:	Acciones:	Plazo/Fechas:
Fecha final:		

7. Gestión del tiempo

Ya hemos explicado que buscar empleo es tu principal tarea en estos momentos, pero no debería ser la única si queremos llevar una gestión del tiempo equilibrada, por ello, te pedimos que escribas en la primera tabla tus diferentes "roles". Además del rol profesional como demandante de empleo, ¿qué otros roles desempeñas? Una vez que los hayas escrito, piensa en una acción concreta que crees impactaría de manera positiva en dicho Rol. Así por ejemplo, en mi rol de hija, puedo pensar que ir a dar un paseo con mi madre puede ser muy importante.

Una vez definido el Rol y la acción es importante que la agendes. Recuerda incluir en la agenda todas aquellas tareas o actividades que ya tienes comprometidas con anterioridad.

Roles:	Acciones de impacto:
Rol 1: Profesional	
Rol 2:	
Rol 3:	
Rol 4:	
Rol 5:	

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
07:00 h.							
08:00 h.							
09:00 h.							
10:00 h.							
11:00 h.							
12:00 h.							
13:00 h.							
14:00 h.							
15:00 h.							
16:00 h.							
17:00 h.							
18:00 h.							
19:00 h.							
20:00 h.							
21:00 h.							

8. Trabajando mi Curriculum Vitae

En muchas ocasiones no incluimos carta de presentación junto con los curriculum por lo que nuestra información más personal, acerca de nuestra motivación o de nuevas cualidades, queda un poco descuidada. Para ello, se suele incorporar un apartado en el curriculum que llamamos "Perfil Profesional" que se trata de una breve descripción (1 o 2 párrafos) con referencia a tus cualidades o competencias, un breve resumen de tu trayectoria (número de años de experiencia, sectores en los que has trabajado) y algo sobre tu motivación y disposición hacia el trabajo.

En las siguientes líneas, escribe tu "Perfil Profesional" adaptándolo a tu "Profesión Diana" (si tienes más de un objetivo profesional, es tu momento para tener más de un perfil profesional y así personalizar lo más posible tu curriculum).

Atención: Recuerda el ejercicio del árbol, ahí tienes identificadas un montón de cualidades que rescatar para realizar este ejercicio.

Perfil Profesional del Objetivo Profesional 1

Perfil Profesional del Objetivo Profesional 2

9. Preparando la entrevista de trabajo

Ahora vamos a preparar una futura entrevista de trabajo, este ejercicio podemos hacerlo en genérico y abstracto (sin ninguna entrevista a la vista) y cada vez que tengamos una entrevista (y por tanto conozcamos el puesto de trabajo al que optamos y sus requerimientos).

El primer paso sería ¿Cuáles son tus puntos débiles? ¿De qué aspectos te sientes menos segura? (Repasa la guía y los ejercicios realizados anteriormente, quizá te ayuden)

¿Cuáles son tus puntos fuertes? ¿Qué destacarías por encima de todo? ¿Qué cualidades o ejemplos no puedes olvidarte mencionar en una entrevista? ¿De qué estás más orgullosa de tu perfil profesional?

Busca ejemplos concretos y reales de tus anteriores experiencias profesionales que confirmen que tienes los puntos fuertes que has mencionado en el punto anterior. Preparar estos ejemplos lleva su tiempo, dedícaselo. Lo agradecerás en futuras entrevistas.

Ahora tienes que pensar y escribir reformulaciones en positivo de tus puntos débiles para que las puedas utilizar en futuras entrevistas.

Punto débil	Reformulación positiva
Ejemplo. "Soy demasiado mayor	Tengo una amplia experiencia para adaptarme a todo tipo de situaciones. La edad me ha dado una visión de conjunto, madurez, responsabilidad y compromiso que no tenía cuando era joven.

10. Enredándote. Buscando empleo en Internet y redes sociales

Tienes en la guía un montón de direcciones útiles para la búsqueda de empleo en Internet. ¿Qué otras direcciones conoces tú? Si conoces alguna más anótalas…ha llegado el momento de navegar, trastear, averiguar y pasar a la acción!!!

1.	4.
2.	5.
3.	

Crear un perfil en LinkedIn

Es el momento de crear un perfil en Linkedin. Utiliza un correo electrónico que a ser posible sólo utilices para la búsqueda de empleo y que sea el que figura en tu curriculum. Busca una contraseña que sea fácil de recordar.

Crea tu perfil siguiendo el mismo criterio que has usado para elaborar tu curriculum. Es decir, introduce sólo la información relevante. Si eres nueva en LinkedIn ten paciencia y tómate tu tiempo para ir creando tu propia red de contactos.

Sería muy interesante que pensaras a qué empresas te gustaría seguir (acuérdate de tu “Profesión Diana”) y en qué grupos te gustaría estar (repasa los consejos de la guía). Tanto las empresas, como los grupos están en el apartado “Intereses”.

11. Análisis DAFO para la idea de negocio

Quizá hayas utilizado esta herramienta en alguna ocasión, no importa. Cada vez que se realiza se aprenden y descubren cosas nuevas e interesantes. En este momento vamos a realizar un Análisis DAFO para la idea de negocio que has pensado emprender.

D.A.F.O son las siglas de Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades. Simplificando muchísimo, sería algo así como puntos positivos y negativos desde la perspectiva interna y desde la perspectiva externa.

A continuación te dejamos una serie de preguntas a modo de guía o reflexión para que más tarde puedas hacer el ejercicio.

Análisis interno:

En este apartado se identifican las **fortalezas y debilidades** del nuevo negocio, análisis interno que va a resultar determinante puesto que deberá permitir verificar qué se va a saber hacer bien y qué se va a hacer mal (al menos, durante la etapa preliminar de la nueva empresa).

Buscando Fortalezas y Debilidades:

- ¿Podemos contar con la fidelidad de los clientes?
- ¿Tenemos serias posibilidades de atraer a los clientes con productos y servicios atractivos, innovadores y rentables?
- ¿La localización es accesible y cómoda para los clientes?
- ¿Vamos a disponer de amplia gama de alternativas de distribución?
- Por alguna razón, ¿nuestro precio puede ser muy competitivo?
- Aunque sea superior o inferior al precio de mercado ¿Podemos disponer de un equipo de profesionales cualificado, comprometido y fiel, etc.?

- ¿Disponemos del nivel adecuado de recursos financieros?
- ¿Va a tener algún prestigio identificativo nuestra empresa?
- ¿Tenemos alguna opción de alcanzar liderazgo en el mercado?
- ¿Son nuestros productos o servicios innovadores?
- ¿Es nuestra empresa innovadora por algún concepto?
- ¿Tenemos bien estructuradas las estrategias funcionales?
- ¿Podemos acceder a precios de compra competitivos por algún motivo?
- ¿Disponemos de tecnología adecuada?
- ¿Y de habilidades para su implementación?
- ¿Tenemos alguna ventaja en costos?
- ¿Va a ser adecuado el nivel de comunicación externa?
- ¿Tenemos desarrollada alguna habilidad que nos permita la innovación de productos o servicios?
- ¿Disponemos de una capacidad de dirección superior experimentada?
- ¿Y de una experiencia que avale nuestro buen hacer?
- ¿Dispondremos de una capacidad de fabricación especial?
- ¿Y de comercialización?
- ¿Vamos a tener altos costes para atraer nuevos clientes, productos y servicios?
- ¿Nuestros productos o servicios están anticuados?
- ¿Podemos ser rechazados por elevado precio?
- ¿Nuestra capacidad de gestión es deficiente?
- ¿Nos falta experiencia comercial?
- ¿Conocemos las estrategias y precios de la competencia?
- ¿Tenemos sobredimensionadas nuestras estructuras?
- ¿Tenemos baja rentabilidad?
- ¿Nuestra rentabilidad exige unos mínimos de ventas muy elevados?

Análisis externo:

En este apartado se identifican las **oportunidades y amenazas** que el entorno brinda o acecha al nuevo negocio. Este análisis externo va a resultar determinante puesto que permitirá verificar qué puede favorecer o dificultar el desarrollo del nuevo proyecto empresarial (al menos, durante la etapa preliminar de la empresa).

Buscando oportunidades y amenazas:

- Previsiones oficiales favorables en cuanto a crecimiento de la economía, etc.
- Nueva normativa autonómica orientada a apoyar con nuevas subvenciones la apertura de nuevas empresas, la creación de empleo, etc.
- Evolución de las tendencias de hábitos del consumidor alineados con el tipo de producto que comercializará la nueva empresa.
- Descontento generalizado del consumidor con las compañías de la competencia, etc.
- Mercados vírgenes susceptibles de explotación.
- Pesimistas proyecciones sobre la demanda en el sector.
- Nueva legislación medioambiental que obligará a hacer fuertes inversiones para reducir la generación de gases contaminantes derivados de la actividad industrial.
- Otros requerimientos regulatorios costosos.
- Previsible aparición de nuevos competidores en la misma zona de influencia, con estructura de costos menor, etc.
- Previsible reacción de la competencia ante la introducción de nuevos jugadores en el mercado.
- Mercado imprevisible en constante cambio.
- Presencia de productos sustitutos.
- Cambio en hábitos de consumo en desmedro de la oferta de productos o servicios.
- Cambios demográficos adversos, etc.
- Depresiones económicas externas.

Ahora, una vez que has reflexionado con estas preguntas, rellena el siguiente cuadro:

	Fortalezas de la empresa	Debilidades de la empresa
Análisis interno	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
	5.	5.
	6.	6.
	7.	7.
	8.	8.
	9.	9.
	10.	10.

	Oportunidades del entorno	Amenazas del entorno
Análisis externo	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
	5.	5.
	6.	6.
	7.	7.
	8.	8.
	9.	9.
	10.	10.

El doble objetivo que se persigue con este ejercicio no es otro que el de, por una parte, rentabilizar al máximo los puntos fuertes y, por otro, buscar las formas de mejorar o minimizar las debilidades reconocidas.

12. Aterrizando la idea (I)

Si después de hacer el análisis DAFO seguimos con la idea de emprender o crear nuestra propia empresa, quizá nos vendría bien aterrizarla un poco más. Para ello, te proponemos responder a estas preguntas.

Si responde el producto/servicio a una necesidad existente en el mercado…

- ¿Cuál es esa necesidad que se va a cubrir con nuestro producto/servicio?

- ¿Es antigua?

- ¿Cómo está satisfecha la demanda actualmente?

- ¿Cuál es la originalidad de mi aportación?

- ¿Hay sitio para un recién llegado?

Si responde el producto/servicio a una nueva necesidad…

- ¿Cuál es el origen de esta necesidad?

- ¿Es ya objeto de una demanda explícita?

- ¿Es una innovación tecnológica, comercial, de proceso, etc…?

- ¿En qué mejora la situación presente?

- ¿Corresponde realmente a una expectativa?

- ¿Es una expectativa existente o potencial?

13. Aterrizando la idea (II)

Y por último, responde a estas preguntas que te prepararán para el elaborar el Plan de Empresa.

- ¿Quién? A quién le es útil; quién lo puede manejar, servirse de ello; quién puede pagarlo.

- ¿Qué? En qué consiste, qué hace, qué problemas resuelve, qué ventajas tiene sobre otros productos similares.

- ¿Por qué? Por qué es preferible a otros productos, qué beneficios proporciona su uso.

- ¿Cuándo? Cuándo se utiliza (época del año, en vacaciones, los fines de semana, los días de trabajo, de día, de noche, hora del día, en ocasiones especiales…), cuándo estará a la venta.

- ¿Dónde? Dónde se utiliza, lugar físico, lugar geográfico, en el hogar, al aire libre. Dónde se puede guardar, almacenar, instalar.

- ¿Cómo? Cómo se utiliza, modo de manejo, de aplicación de pedido, de envío, de pago.

- ¿Cuánto? Cuánto cuesta el producto, su mantenimiento, cuánto se tarda en recibirlo, cuánto tiempo dura, cada cuánto tiempo hay que revisarlo, repararlo, hacerle mantenimiento preventivo.

NOTAS