FUNDACIÓN EMPRESA FAMILIAR CASTILLA Y LEÓN

NOS IMPULSA

Junta de Castilla y León

Aprende a venderte

Cómo presentarse para encontrar trabajo

GUÍA de Orientación de CASTILLA Y LEÓN

Aprende a venderte

Suena fatal, pero sirve para muchas cosas

Saber venderse es una habilidad que choca con la modestia tan valorada en nuestra sociedad. ¡A ver si va a pensar alguien que me lo tengo creído!

Si sabes cómo hacerlo, no. Y cuando decimos que hay muchas personas trabajando que no dan buen servicio y, en cambio, aún más en el paro y son buenísimas, ¿adivinas cuál es la diferencia? Exacto, se han presentado de la manera adecuada. A esto se le llama "venderse".

¿Sería más justo que todos fuéramos escuchados y pudiéramos hablar de lo que sabemos hacer? Te paso una guía donde aprender a presentarte.

Esta es una herramienta realmente útil para estos casos, pero también nos puede servir para conseguir una entrevista de trabajo, si quiero lograr un ascenso o en cualquier situación en la que queramos presentarnos de manera atractiva.

Ahora viene una "versión extendida" del proceso, pero te dejaré también una infografía con el resumen de los pasos a seguir.

Nos vamos a centrar, en este caso, en la manera de comunicarnos con una persona que trabaje en la empresa en la que hemos hecho prácticas o que hemos conocido en alguna visita del centro en el que estudiamos.

No es lo mismo decir:

> "¡Oye, María! Que me he quedado en paro y ya sabes, si necesitáis a alguien, me decís".

Que decir:

> "Oye, María, ahora que acaban mis prácticas y he estado muy a gusto trabajando con vosotros me gustaría que me tuvierais en cuenta en caso de que haya algún puesto que cubrir. Ya que he estado haciendo durante estos días (aquí detallamos las funciones y lo que hemos aprendido) y lo domino, ¿habría alguna posibilidad de quedarme y seguir trabajando en este puesto?"

O comunicarnos así:

“Buenos días, María. Ha acabado mis prácticas en “Empresa” y estoy en búsqueda de empleo. Me gustó mucho trabajar en este puesto (describirlo) y me gustaría que me tuvierais en cuenta si necesitáis a alguien.
En “Empresa”, además de trabajar haciendo…, aprendí... ¿Necesitáis a alguien ahora en vuestro trabajo? “

Como ves, nos estamos postulando como las personas que pueden solucionar sus necesidades, conociendo el sector y ahorrándose así un gasto en formación.

¿Cómo lo logramos?

Preparación previa:

1. Convéncete de que eres una persona válida para el puesto. Aquí podemos aplicar nuestro dicho popular “el que no llora, no mama”, y está claro que nadie sabe o presupone que tenemos disposición para trabajar.

Sé que da vergüenza, porque no estamos educados para actuar así, pero funciona. De hecho, la diferencia con el resto de los candidatos es el interés que mostramos. Es algo que no se puede comprar o enseñar como un curso. Y las personas que pertenecen a una empresa (ya no digo nada si es el dueño) sienten orgullo cuando alguien les dice que quiere trabajar con ellos. Es un reconocimiento a su esfuerzo.

2. Coge lápiz y papel y tómate tiempo para contestar a las siguientes preguntas. No te quedes solo con una respuesta ni des por obvio nada. Ya desecharás más adelante las ideas que no te convenzan.

a) ¿Qué necesitan en la empresa?
b) ¿Qué mejoras se pueden hacer?
c) ¿De qué se quejan las personas que trabajan en la empresa?
d) ¿Qué han intentado mejorar en la empresa? ¿Qué crees que falta?
e) Cualquier necesidad que puedas cubrir tú.

3. Seguimos apuntando. Piensa en tus capacidades, habilidades y aptitudes.

a) ¿Qué sé hacer? Apunta todo, sea o no algo que hayas llevado a cabo en el trabajo.
b) ¿De qué puede servir a la empresa?
c) ¿Cómo puedo utilizar lo que sé hacer para cambiar o mejorar lo que he puesto antes?
d) ¿Cómo puedo innovar según lo que he aprendido en la formación?

4. Ahora nos centraremos en la persona con la que vamos a hablar. Vamos a quitar los prejuicios de nuestra cabeza. A veces, esa persona nos caerá mal, otras no. A veces, estamos seguros de que ya la conocemos y nos equivocamos. Otras, no.

Imagina que tienes que hablarme de esa persona a la que nos vamos a dirigir.
Necesito saber:

a) ¿Qué hace en su trabajo?
b) ¿Qué ve cuando está trabajando? ¿Qué escucha?
c) ¿Qué le preocupa? En caso de que no sea dueño de la empresa, ¿Qué le piden sus superiores? Si es dueño, ¿Qué necesita para que la empresa sea más rentable o se posicione mejor en el mercado?

5. Y la más importante:

¿Cómo mejoraría su trabajo si te contratan a ti?

Mezcla sus necesidades con lo que sabes hacer y piensa cómo solucionarías los problemas que has escrito en la primera parte con las habilidades de la segunda.
Como puedes imaginar, esto no lo vamos a decir tal cual. Créeme, quedaría gracioso, pero no ayudaría a conseguir trabajo.
Una persona que sabe qué decir y cómo, gana puntos y deja buen recuerdo.

Recuerda utilizar tus palabras.
Usa buenas palabras, pero las que uses normalmente o quedará forzado y la persona que nos escucha pensará que no hay sinceridad.