

Recursos Humanos



Marketing en los Procesos de Selección

En búsqueda de la diferenciación (II)

Decenas de periódicos con ofertas de trabajo, cientos de buscadores de empleo, empresas de selección, entrevistadores, y sobre todo, miles de candidatos....

Es hora de pensar: la diferenciación en la búsqueda de empleo es la mejor arma para conseguir los objetivos deseados.

Cuando nos enfrentamos a la búsqueda de trabajo es importante tener en cuenta un aspecto básico: sin diferenciación nos convertimos en un papel más sobre la mesa de un seleccionador que tienen miles como el nuestro.

Gracias a la metodología utilizada en los procesos de selección es posible utilizar distintas herramientas que nos permitan destacar frente a nuestros "competidores".

En este artículo os ofrecemos unas interesantes técnicas que os ayudarán a SER DIFERENTES durante el proceso de selección.

Apuntando al Objetivo

Quizá no seas comercial pero para conseguir un puesto de trabajo hay que serlo. No podemos olvidar que estamos "vendiendo" nuestra imagen profesional, nuestros conocimientos, nuestra experiencia y hay que ser capaces de transmitir que somos los mejores. Y no nos engañemos, aquí no siempre gana el mejor, gana el que mejor lo sepa vender.

Es muy importante tener claro que el objetivo a conseguir no es hacer el CV más original o la mejor carta de presentación; el objetivo es conseguir un puesto de trabajo.

También tendremos que establecer la diana a la que queremos apuntar, es decir: localizar qué ofertas de trabajo son las más atractivas para nuestro perfil e intereses. Existen varias fuentes donde podemos localizar este tipo de ofertas: webs de búsqueda de empleo, empresas de selección, zona web de reclutamiento de aquellas empresas donde queremos trabajar y prensa dominical.

La realidad es que no todas las ofertas publicadas en diferentes medios son "reales". En ocasiones, algunas solo se publican para tantear el mercado. Siendo lógicos, veremos que aquellas ofertas por las que el cliente o empresa de selección tiene que pagar, son más fidedignas que las que usan medios gratuitos.

**APUNTANDO AL OBJETIVO:
LOCALIZAR OFERTAS
INTERESANTES**

Armas a punto

Después de invertir tanto tiempo, energía y esfuerzo en la carrera, no es cuestión de presentarse al mercado de cualquier forma. Es el momento de comercializar un producto de enorme importancia - TU.

El curriculum vitae y la carta de presentación son los primeros pasos hacia el éxito.

Si no perteneces al área creativa, por favor, no intentes innovaciones extremas ya que puedes correr el riesgo de destacar "en negativo".

El currículum debe ser limpio, claro y bien estructurado. Para la elaboración de un buen CV y carta de presentación te recomendamos leer nuestro artículo "*El Mejor Producto del Mercado*".

No olvides que por cliente hay un currículum: es necesario adaptar cada candidatura al puesto solicitado. Esto marcará diferencias en la primera selección.

**ARMAS A PUNTO: ELABORAR EL
CV y CARTA DE PRESENTACIÓN**

Salvando el primer obstáculo

Debemos tener en cuenta que al enviar el CV estamos haciendo lo mismo que cientos de personas más. Pero solo hay un puesto. Por eso, debemos pensar en la situación de una persona de selección que hace una primera criba de candidatos sobre una cantidad ingente de envíos: cientos y cientos de papeles impresos y de mails recibidos.

Tanto si se trata de una empresa de selección, como el departamento de RRHH de la empresa donde queremos trabajar es importante, una vez enviado el CV y la carta de

presentación por la vía solicitada, realizar una llamada de confirmación de recepción. Por un lado esto nos permitirá saber si nuestra candidatura ha sido recibida correctamente y, por otro lado también nos brinda la posibilidad de conocer a la persona que lleva nuestro proceso; adicionalmente, pero no menos importante, conseguir que se fije en nuestro currículum. Sabiendo el trabajo de estas personas no está de más agradecer que se tomen la molestia de leer nuestra candidatura.

Con esto ya estamos consiguiendo el objetivo: “colocar” nuestra candidatura en la parte superior de la pila de papeles. Sencillo y efectivo.

SALVANDO EL PRIMER OBSTÁCULO : MI CV, EL PRIMERO

Estudiando el terreno

Si hemos conseguido salvar el primer obstáculo será más sencillo llegar al campo de batalla: la entrevista personal. Si el CV se corresponde a la oferta (cosa de la que ya debemos habernos ocupado), es muy probable que nos llamen para concertar una cita.

Recuerda los datos que debes conseguir en esa llamada: fecha, hora, lugar, persona de contacto y teléfono de contacto. Parece que uno, después de varias entrevistas o teniendo experiencia profesional, está preparado para todo pero, la realidad es que no lo está hasta que se prepara; la preparación y la planificación son fundamentales. Es la teoría de la guerra: estudia a tu enemigo, planifica tu ataque y, finalmente, ataca.

- Para evitar que los nervios nos jueguen una mala pasada, es conveniente repasar los datos del currículum y contárselos a alguien para que poder comprobar el nivel de soltura que tenemos. Si además nos grabamos tendremos una primera “desagradable” sorpresa... Esta exposición deberá estar entre los 5 y los 10 minutos de duración y debe ser muy dinámica. Es interesante los cambios de voz para mantener el interés del entrevistador.

- Es importante preparar las preguntas referentes a la personalidad. A veces no es fácil definirse a uno mismo así que es bueno llevarlo pensado, pero no maquillado.

- Hay que cuantificar los logros; indica porcentajes, valor, euros, etc.

- Recuerda que para cada comentario que realicemos durante la entrevista, tanto de personalidad como de logros, es muy probable que el seleccionador nos pida un ejemplo concreto. Debes resultar convincente por lo que la duda no debe aparecer en tu exposición.

- Es conveniente visitar la web de la empresa en la que se opta a un puesto. Esto te diferenciará del resto si puedes aportar datos de la organización: demostrará tu interés y tu investigación. Además te brindará la posibilidad de prepararte preguntas interesantes.

- Es importante que llevemos una copia del CV que hemos enviado, para poder repasarlo o para entregarlo, en caso necesario.

- La imagen es parte fundamental: es recomendable ir con traje a ser posible en color oscuro, negro, gris o azul. La camisa, sin florituras, bien planchada.

ESTUDIANDO EL TERRENO : TODO LISTO

La batalla

Puede ser una batalla o no, en ocasiones depende de nosotros y otras del entrevistador. Pero es muy importante ir tranquilos y sobre todo, seguros. Solo nosotros podemos controlar la situación.

Existen distintos tipos de entrevistadores: los pasivos, que te dejan hablar todo el rato, los activos, no paran de preguntar, los agresivos, que ponen a prueba tus nervios. No importa, nuestro tono debe ser siempre cordial pero firme aunque encontremos hostilidades: eso nos diferencia.

Pero en diferenciación debemos ser los mejores, yendo más allá y cuidando cada detalle:

- Ser puntual no es algo bueno, es obligatorio

- Estrechar la mano de tu entrevistador (¡¡no le beses!!) con firmeza. Agradeceremos su tiempo con nuestra candidatura.

- Mirar a los ojos es importante, denota confianza. Si hay varios entrevistadores focalizaremos la mirada en quien nos pregunte pero responderemos mirando a todos, sin excluir a nadie.

- Escuchar al entrevistador antes hablar. Aquí debemos tener en cuenta que cuando estamos nerviosos se nos olvida escuchar y contestamos aquello que “creemos” que nos han preguntado.

- Es importante recordar lo que hemos preparado en días anteriores: la improvisación es mejor dejarla para lo que no hayamos preparado o para las “sorpresas” que nos tenga preparadas el entrevistador.
- Es conveniente realizar cambios en la entonación de voz para despertar el interés de nuestro oyente: todo menos aburridos.
- Los nervios también nos vuelven charlatanes: no debemos hablar más de lo necesario ya que corremos el riesgo de meternos en temas no deseables.
- Las respuestas o exposiciones deben ser positivas y constructivas; evitaremos el NO y todas las connotaciones negativas.
- Si el entrevistador se queda callado, esperamos. Nos está poniendo a prueba.
- Si el entrevistador se convierte en “colega”, nosotros seguimos en nuestro papel. Entramos siendo UN candidato y saldremos siendo EL candidato.

Al final de la entrevista aprovecharemos para preguntarle al seleccionador tanto las dudas que tengamos sobre el puesto o empresa como sobre la evolución del proceso (tiempo de respuesta), siguiente contacto, etc. Le pediremos autorización para llamarle en unos días para consultar el estado de tu candidatura.

LA BATALLA: NO SOY UN CANDIDATO, SOY EL CANDIDATO

Evaluando resultados

Es hora de volver a casa y ejercitar lo que tanto tuvo el Santo Job: la paciencia. Es un tiempo precioso para ver qué hemos hecho bien y que hemos hecho mal. Nos servirá para otras posibles entrevistas.

No nos olvidemos de enviar un mail a nuestro entrevistador para volver a agradecerle su tiempo y para recordarle que nos pondremos en contacto con él, en la fecha prevista, para la comunicación de resultados.

EVALUANDO RESULTADOS : LA PACIENCIA ES DE SABIOS

Daños colaterales

Pasado el tiempo indicado por el seleccionador le llamaremos para informarnos del estado de nuestra candidatura. Si la respuesta es esquiva, no insistiremos; debemos pensar que no seguimos en el proceso. No todos los seleccionadores te dicen el resultado si es negativo.

Si conseguimos respuesta y es negativa le agradeceremos su tiempo y le pediremos nos tenga en cuenta para otros posibles procesos de selección. De esta forma, si saliesen más ofertas llevadas por la misma persona podremos dirigirnos directamente a ellos para manifestarles nuestro interés.

Por favor, si nos dicen que no, no pasa nada. Hemos perdido una batalla, pero no la guerra. A veces pensamos que era el mejor trabajo del mundo: no nos engañemos, no lo sabemos.

DAÑOS COLATERALES : UNA BATALLA. NO LA GUERRA

La victoria

Si nos dicen que sí, ¡enhorabuena!...pero no hemos acabado, falta negociar las condiciones de tu incorporación. Es tan importante como todo lo que se ha conseguido hasta ahora: hay empresas que te “congelan” el sueldo con el que entras muchos años, así que hay que terminar el trabajo.

En este punto todo depende de la situación en la que nos encontremos:

- Si es nuestro primer trabajo la recomendación es no desperdiciar una oportunidad de aprender y añadir a tu experiencia profesional.
- Si estamos en paro debemos evaluar pros y contras. Las ventajas están en no quedarnos en casa, tema digno de otro artículo por las connotaciones psicológicas que tiene. Los inconvenientes es el uso que hacen las empresas de nuestra desventaja: oferta de sueldo mínimo.
- Si tenemos trabajo debemos defender nuestros intereses sabiendo que tenemos que empezar la negociación con una cifra superior a la que queremos conseguir, es decir, siempre debemos contar con un margen de maniobra.

LA VICTORIA : TRATO HECHO

Esperamos que este artículo sobre los procesos de selección os haya servido para enfrentaros a este reto con otra mentalidad.

Sobre todo, nuestra más sincera recomendación: disfrutad y aprended.