



Rafael Mompó

Director de Departamento  
en la Universidad Europea de Madrid  
perfilesjovenes@rafaelmompo.com

## Outplacement

Dada la estructura y oportunidades actuales de los mercados profesionales a los que podemos acceder, puede ser bueno cambiarse a menudo de trabajo durante los primeros años de profesión, y mejor hacerlo teniendo en cuenta técnicas de búsqueda de empleo como las que os comento a continuación.

**O**utplacement es el conjunto de servicios orientados a profesionales que deben buscar un **nuevo empleo**, para que lo encuentren, de forma que **satisfaga** sus expectativas, en el **menor plazo** posible.

Recientemente, un consultor de Outplacement (Julio Salinas, de *atesora.es*) nos impartió una primera sesión de formación sobre estas técnicas, para aplicarlas a la *mentorización* de nuestros alumnos (orientación para su inserción en el mercado profesional). El enfoque me pareció muy útil para los jóvenes. Ahí va la receta.

### Define tu objetivo

Para definir tu objetivo, tienes que buscar la intersección de las respuestas a las siguientes tres preguntas: *¿qué sé o puedo hacer?*, *¿qué es lo que quiero hacer?*, *¿qué me ofrece el mercado?*

Para determinar esa intersección, haz una lista de los sectores en los que puedes trabajar (telecomunicaciones es sólo uno de ellos, por supuesto), y los puestos o funciones que puedes desempeñar. A lo mejor te salen un montón de posibilidades; no pasa nada, considéralas todas.



A continuación coges la lista anterior, y valoras (en una escala de 1 a 5) cada una de las posibilidades, teniendo en cuenta tres características: *competencias*, *perfil personal*, *situación del mercado laboral*.

- *Competencias*: Tu capacidad para cumplir con éxito esa función. No estamos hablando de experiencia en el puesto o función sino de tus competencias para desempeñarlo.
- *Perfil personal*: Si tus circunstancias personales se adecúan al puesto. Por ejemplo, un determinado puesto puede requerir movilidad geográfica, pero puedes estar o no en disposición de moverte.

- *Situación del mercado laboral*: Analiza con realismo si el mercado laboral para ese sector/función está en un buen momento (demanda, salarios...), o si cumple con tus expectativas.

Suma las tres puntuaciones anteriores, para cada una de las posibilidades, y a continuación multiplica el resultado por un número entre 1 y 5, que sea la respuesta a la pregunta siguiente: “¿Cuánto me motiva esa posibilidad?”.

Y ya lo tienes... una lista ordenada de los sectores y puestos a los que deberías dirigirte para buscar tu nuevo trabajo.

### Curriculum

Máximo dos páginas. Pon una foto buena. Incorpora elementos que lo hagan diferente, para que se fijen en ti.

En cuanto a la estructura, primero los datos personales, luego la formación incluyendo los idiomas y, justo a continuación, el **objetivo profesional** (indicar con detalle el sector de preferencia, la función a desempeñar, las ambiciones de futuro, tu visión sobre el desarrollo de tu carrera...). Finalmente una

lista cronológica de trabajos y puestos anteriores, pero indicando siempre los **logros** obtenidos en cada caso. Si no tienes mucha experiencia, puedes hablar de los logros obtenidos en la universidad, o en otras actividades.

En lugar de la lista cronológica, también puedes considerar enfocarlo como una lista funcional. Hacerlo así es de mucha utilidad cuando lo que se pretende es un cambio de área funcional, o simplemente cuando se trata de profesionales muy emprendedores, que habitualmente se prestan voluntariamente a participar en otras áreas y proyectos.

### ► **Búsqueda activa por e-mail (o carta)**

Procedimiento adecuado para ponerte en contacto con empresas de selección de personal y con empresas de trabajo temporal (sí, sí, las empresas de trabajo temporal pueden proporcionarte acceso a empresas y contactos, que posteriormente puedes aprovechar).

Se trata de enviar el CV, pero con una breve presentación de tu perfil, que sea motivadora para quien la lea. Puedes hacer una primera ronda, y volver a enviar tu candidatura cada dos meses.

También es adecuado para las **candidaturas espontáneas**, esto es, envías tu CV y carta de motivación a las empresas (mejor directamen-

te a personas de la empresa de las que hayas podido conseguir su e-mail).

### ► **Red de contactos**



Haz una lista de todos tus contactos. Con la palabra “todos” quiero decir cualquier persona a la que puedas llamar para charlar. También se incluye a esa persona desconocida que habitualmente desayuna en la misma cafetería que tú, camino del trabajo. A continuación, empieza a contactar con los que creas que te pueden ayudar menos; hazlo de esta manera para ir entrenándote, y así llegar en forma a los contactos que creas que te pueden ayudar más. De todas formas... muchas veces la mejor ayuda te la proporciona quien menos te lo esperas.

Es importante no espantar a tus contactos. Quiero decir que nunca

ción, seguro que surgen ideas de contactos para seguir tirando del hilo.

### ► **Redes sociales 2.0**

Lo he dejado para el final, pero ahora mismo estoy convencido de que es una excelente manera de contactar (Linkedin, Xing, Facebook...).

Hay que dedicar tiempo a mantener estas redes sociales: perfil actualizado, solicitar recomendaciones, participar en grupos de discusión, invitar a quien conozcas para que forme parte de tu red...

En este terreno, todo está por descubrir. Sugiero aprovechar las diversas herramientas que tienen estas redes sociales, relacionadas con la discusión sobre temas profesionales. Como mejor se conoce a las personas, es debatiendo.

### ► **Ser un profesional excelente**

Pero, sobre todo, lo que tienes que procurar es mantenerte siempre como un profesional excelente

.....

**“Sobre todo, lo que tienes que procurar es mantenerte siempre como un profesional excelente y cultivar tu talento”**

.....

digas: “te llamo por si sabes de algún puesto de trabajo para mí”. ¡Eso espanta! Mejor llama para decir que estás decidido a emprender un nuevo proyecto profesional, y que te gustaría poder hablar para compartir tus inquietudes y planes, y pedir consejo. De la conversa-

te, y cultivar tu talento. Las herramientas anteriores, en el fondo, no dejan de ser técnicas de marketing de ti mismo... y ya sabemos que si bien un buen producto no se vende sin un buen marketing, si el producto es malo no hay marketing que valga. ♦