



**PROGRAMA
COMPLETO**

**ASESORIA
DE CARRERA Y
MENTORING**

!Bienvenidos!



Si usted es un profesional que esta buscando insertarse nuevamente al mercado laboral ó esta en la búsqueda de alcanzar una posición ideal en su carrera, este programa desarrollado por SL, le ayudará a lograr un alto impacto en su carrera.

La experiencia de nuestros Consultores seniors acreditados como Expertos, asi como la metodologia que utilizamos nos dá la confianza de servirlo a su medida para lograr alto impacto en su carrera.

¿Que incluye el programa?

Sesiones	Fases	No. de horas
1	✓ Familiarización con el programa	1
2	✓ Diagnóstico de carrera	2
3	✓ Conózcase Usted mismo	2
4	✓ Perfilamiento de la carrera	2
5	✓ Redacción del CV y solicitudes de empleo	2
6	✓ Preparación de la entrevista	3
7	✓ Evaluación de competencias (Assessment centre)	3
8	✓ Campaña de búsqueda de empleo	3
9	✓ Networking y redes sociales	2
10	✓ Asesoría y seguimiento (x 3 meses)	3
	TOTAL	23 horas

¿Cómo lo hacemos?

- ✓ Utilizamos herramientas de consejería avanzadas para lograr los cambios que deseas en tu carrera profesional fijando unas metas realistas, accesibles y medibles.
- ✓ Cada sesión es de una a dos horas + ejercicios y dinámicas que deben ser resueltas por el cliente.
- ✓ Te acompañamos durante un periodo necesario para que aprendas a gestionar tu propia carrera, este acompañamiento es via on line o telefónico posterior a la realización de las sesiones.



¿A quiénes está dirigido?

- ✓ Profesionales en general que buscan empleo en mejores condiciones salariales del mercado.
- ✓ Profesionales y personas que habiendo perdido su empleo requieren “reposicionarse” en el mercado laboral
- ✓ Profesionales aspirantes a posiciones directivas
- ✓ Profesionales interesados en tomar control sobre su carrera.



¿Cuáles son los beneficios del programa?

1. Desarrollará sus destrezas orales y escritas
2. Podrá desempeñarse exitosamente en entrevistas personales.
3. Manejará su red de contactos.
4. Obtendrá una visión holística sobre el desarrollo de su carrera.
5. Reflexionará sobre sus potencialidades y sabrá actuar sobre sus fortalezas.
6. Estará en capacidad de analizar ofertas laborales acorde con sus habilidades y destrezas.
7. Aprenderá “venderse” en el mercado, desarrollando una campaña efectiva de mercadeo.



SESIÓN N° 01: FAMILIARIZACIÓN CON EL PROGRAMA

En esta sesión, Usted se informará sobre el **proceso y enfoque metodológico** del programa.

Se definen las **responsabilidades mutuas** de SL y de Usted,

En esta parte se recomienda hacer una revisión de sus finanzas personales para determinar por cuanto tiempo puede mantenerse en la búsqueda de empleo.



SESIÓN N° 02: DIAGNÓSTICO DE LA CARRERA

En esta sesión, se revisa la trayectoria y el progreso de su carrera con el objeto de determinar los eventos “exitosos”, y los eventos poco “exitosos” .

Aprenderá a identificar y describir sus logros anteriores y las destrezas específicas que le ayudaron a alcanzarlos . Este paso es muy importante para orientar el desarrollo de su carrera.



SESIÓN N° 03: CONOZCASE USTED MISMO

En esta sesión, se analizan los aspectos satisfactorios e insatisfactorios y sus características personales más relevantes en cuanto a su personalidad, valores, intereses y expectativas.

En esta parte se aplican test psicotécnicos y ejercicios de autoevaluación. El candidato recibe un informe completo sobre sus fortalezas y debilidades para poder encaminarlo en la búsqueda de empleo, considerando sus intereses y perspectivas



SESIÓN N° 04: PERFILAMIENTO DE LA CARRERA

En esta sesión, los resultados de todo el trabajo de las sesiones anteriores son integrados con el objetivo de planificar tu carrera a corto y mediano plazo

Se formularán y responderán preguntas pertinentes tales como;

- ¿Cuál es mi ventaja competitiva?
- ¿Debería tratar de adaptar mis destrezas a las necesidades de otro sector u organización?.
- Estoy capacitado para administrar mi propio negocio?
- ¿Puedo aspirar a variar objetivos a la vez?



SESIÓN N° 05: REDACCIÓN DEL CURRRICULUM Y LAS SOLICITUDES DE EMPLEO

En esta sesión se explica el propósito del currículum Vitae y de las cartas de presentación

Se describen formatos y estilos de redacción de CV y asimismo se señalan lo que buscan los seleccionadores cuando leen un CV.

Al concluir esta sesión el participante sabrá como vender sus “logros” a través de un CV



SESIÓN N° 6: PREPARACIÓN DE LA ENTREVISTA

En esta sesión se preparan los tipos de entrevistas y se adiestran a los candidatos en las maneras de perfeccionar las técnicas de interacción, teniendo en cuenta los estilos de los entrevistadores.

Se aborda el proceso de la entrevista laboral en forma integral, aprenderá a como hablar en el “lenguaje del otro”, y ¿Cómo responder a las preguntas complejas?

Se realizan dinámicas y talleres de entrevistas con posibles respuestas.



SESIÓN N° 7: EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS (ASESSMENT CENTRE)

En esta sesión, pondremos a prueba tus competencias laborales, teniendo en cuenta tus perspectivas de empleo ideal, rasgos de personalidad, habilidades y destrezas demostradas en trabajos anteriores.

Se aplica la técnica del assessment centre y otros ejercicios, de manera que el candidato este preparado para responder ante diversos eventos que demandan habilidades complejas que son tomados en cuenta por los ejecutivos de las empresas.



SESIÓN N° 08: CAMPAÑA DE BÚSQUEDA DE EMPLEO

En esta sesión se presenta un enfoque general de los técnicas de búsqueda de empleo.

- Focalización y uso de la red de contactos
- Firmas de selección de ejecutivos y consultoras
- Respuestas de anuncios
- Cartas de mercadeo

Se analizan las estrategias para determinar, ¿Cuál son las técnicas Ad hoc y cuanto tiempo es necesario destinar a su campaña de búsqueda de empleo?

Se definen los cargos "públicos" y "ocultos" y además se analizan las implicancias de ambas.



SESIÓN N° 09: NETWORKING Y REDES SOCIALES

En esta sesión, aprenderás como establecer red de contactos duraderas, con personas dentro de diferentes disciplinas y áreas de interés.

- Se enseñan métodos que permitirán ampliar su red de contactos actuales
- Se adiestra al candidato en el uso de la red de contactos desde el “cómo contactar”, hasta la concertación de citas agendas de trabajo.
- Se sugieren métodos para prever y superar objeciones a las red de contactos



SESIÓN N° 10 SEGUIMIENTO DE LA CAMPAÑA

En esta sesión se proporcionan herramientas adicionales para el seguimiento de la campaña

- Registros de control de la red de contactos
- Registros de respuestas a anuncios
- Registros de correspondencias
- Registros de entrevistas
- Cronogramas
- Programas de evaluación

El objetivo es hacer que el candidato sepa “autogerenciar” su carrera.



CONSULTORES

Ingeborg Hesse



Master Coach certificado por la escuela de crecimiento y acreditado por la IAC USA.

Doctora en Psicología con estudios de Maestría y Doctorado, Universidad Inca Garcilazo de la vega, Pontifica Universidad Catolica del Peru, 30 años de experiencia en Investigación, consultoría y Docencia en Universidades publicas y privadas del País.

Consultoría en Desarrollo de Recursos Humanos, Diagnóstico de habilidades directivas, Evaluación de competencias, Investigación Motivacional y Orientación Psicológica.

,
Organizaciones en las cuales ha prestado servicios como consultora

Banco Central de Reserva
Banco de Comercio,
Caja de Pensiones Militar Policial
Cámara Comercio Cuzco,
Campo Fe
Casino Golden Palace
Casino la Hacienda
Cecitel
Contraloría General de la República,
Farminustria
Digemid,
Distribuidora Dinámica
Domiruth
D'Onofrio
Traiding
Electrolima,
Electroperu
Foptur

Hospital Naval,
Interbank
Laboratorios Bristol Mayer Squib,
Minpeco S.A.
Municipalidad de Miraflores
Municipalidades de Lima (7 provincias)
Petroperú
Tiendas por departamentos
Ripley,
Sunat,
Surmebank,
Superintendencia de Banca y Seguros,
Universidad la Cantuta.

CONSULTORES

Guido Bravo



Master en Administración
(1994) **Universidad del
Pacífico**
Certificación Internacional de
Leader Coach **Project y
Universidad del Pacífico**
(2007)
Estudios de Maestría en
Psicología Organizacional
(2000) **Universidad Ricardo
Palma**
Diplomado en Counseling
(Consejería) (Actual)
**Universidad Antonio Ruiz de
Montoya**
Licenciado en Ciencias
Administrativas (1987)
Universidad de Lima
ESAN - PADE de
Mercadotecnia (1988)

EXPERIENCIA COMO FACILITADOR

25 años como Facilitador de programas de
entrenamiento, amplia experiencia en formación de
personal y equipos de trabajo, Es profesor de
prestigiosas Universidades y Escuelas de negocios del
País, y destacado conferencista Nacional e
Internacional, ha dictado capacitaciones para
empresas mineras, industriales, y de servicios tanto
en el medio local como internacional.

Instructor Internacional De AKZO NOBEL Divisiones
Organon, Casco y Pamo Oficina Regional ALAMA,
Santiago de Chile (Octubre 2004), LABORATORIOS
CHALVER, Oficina Principal Bogotá, Colombia
(Octubre 2002) Y

Director de Consultoría en Desarrollo Organizacional
y Recursos Humanos **Inmark Perú SA.** de mayo del
2006 hasta la actualidad

CONSULTORES

Alcides Zenteno



Coach profesional acreditado por la IAC USA.
Asesor de carrera
MBA Centrum PUCP
Licenciado en Administración de Empresas con Post grado en marketing en ESAN y finanzas Universidad Pacifico
Diplomado en consultoría convenio BID /OIT
Docente universitario de nivel post grado en Universidades públicas y privadas del País. .
Actualmente Socio y Consultor seniors de MBS Consulting, SAC. y Gerente general de Solución Laboral SAC

Expertise

26 años de exoeriencia ejecutiva desempeñando cargos gerenciales y de Dirección. Como Consultor ha intervenido en mas de 150 consultorías diversas:

- Feed back de 360°
- Training de ejecutivos
- Clima y cultura organizacional
- Coaching y Mentoring
- Línea de carrera
- Valuacion de puestos
- Modelo de Competencias
- Reestructuración financiera
- Valorización empresarial
- Estrategia empresarial
- Marketing cuantitativo y culaitativo entre otros, en

Universidad Católica Santa María
Banco de la nación
Sunat
Caja Arequipa
Caja municipal Tacna
Caja municipal Cusco
Cia municipal Maynas
Cia Minera Quecha
Cia minera cerro verde
Hoschilld Mining company
Pro mujer internacional
Banco de comercio
Electropuno
Ellectrosur
Xtrata Tintaya SA:
Costep
Conafovicer
Capeco