



MOOC

Competencias y herramientas digitales
para profesionales de la empleabilidad

MÓDULO 4

Herramientas digitales para la intervención online

4.9. Identificación de la red de contactos y sistematización de la información



OBJETIVO

Reflexionar sobre la red de contactos propia que puede facilitar la consecución del objetivo profesional.

Desarrollar un plan de acción orientado a gestionar adecuadamente los contactos.

DESARROLLO

VENTAJAS DE ESTABLECER UNA RED DE CONTACTOS

Varios estudios demuestran que tan sólo tenemos acceso a un 20% aproximado de las ofertas de empleo existentes a través de los medios de búsqueda tradicionales. Eso nos sitúa en una posición de desventaja. Por esa razón se habla de “ofertas de empleo ocultas”, porque existe la oportunidad, pero no el acceso público a la información sobre la oportunidad en el 80% de los casos. Las oportunidades de empleo ocultas se encuentran en la información que transita en las redes de contactos. Por eso es muy importante definir esta red de contactos.

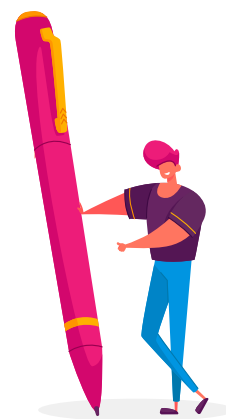
Para ello se desarrollará en dos Fases, Análisis de la red de contactos y posteriormente categorizar los mismos.

FASE 1: ANÁLISIS DE LA RED DE CONTACTOS

En primer lugar, se lanza al usuario la pregunta ¿Qué contactos podrían ayudarme en la consecución de mi objetivo?

Seguramente las respuestas identifiques a estos contactos como:

- ➔ Familiares y amigos/as con contacto habitual.
- ➔ Ex compañero/as de distintos trabajos.



4. Herramientas digitales para la intervención online

4.9. Identificación de la red de contactos y sistematización de la información



- Antiguos/as compañeros/as de estudios.
- Público objetivo (personas que trabajan en empresas que interesen y si es posible que tengan responsabilidad en la selección de personal). Te puedes ayudar de LinkedIn, poniendo el nombre de la empresa en el buscador.
- Contactos de una persona que conozco, pero con los que no tengo relación directa.

Es importante saber si se cuenta con la siguiente información. Para ello pueden lanzarse las siguientes preguntas:

- ¿Dónde residen? Si están en tu zona de búsqueda de empleo y pueden estar al tanto de las ofertas que surjan allí
- ¿Dónde trabajan si es que lo hacen y qué puesto ocupan?
- ¿Con qué profesionales, empresas, sectores de tu interés tienen relación?
- ¿Cuáles son sus intereses/necesidades? Las redes de apoyo son bidireccionales

FASE 2: ENCUADRAR LOS CONTACTOS IDENTIFICADOS EN ALGUNA DE LAS SIGUIENTES CATEGORÍAS

Una idea para llevar a cabo esta segunda fase es digitalizar esta tabla en una hoja de cálculo, puede ser desde Google Sheets, Excel, etc...

Contactos muy directos, a los que me puedo dirigir mañana mismo	1.- 2.- 3.-
Contactos con los que hace tiempo que no tengo contacto, o hay alguna circunstancia que me impida dirigirme mañana mismo a ellos	1.- 2.- 3.-
Contactos con los que no tengo relación	1.- 2.- 3.-

4. Herramientas digitales para la intervención online

4.9. Identificación de la red de contactos y sistematización de la información

Con las reflexiones anteriores, se definirán un máximo de 5 contactos clave, que serán los primeros con los que se intentará establecer una relación. Importante, planificar los contactos que se vayan a realizar, puedes agendarlos en alguna herramienta, como por ejemplo, Google Calendar.

Contacto clave	¿Qué me puede aportar?	Qué puedo aportar yo?
Contacto clave 1		
Contacto clave 2		
Contacto clave 3		
Contacto clave 4		
Contacto clave 5		

RECUERDA

- Según varios estudios, demuestran que tan sólo tenemos acceso a un 20% aproximado de las ofertas de empleo existentes a través de los medios de búsqueda tradicionales.
- Por esa razón, se habla de “ofertas de empleo ocultas”, porque existe la oportunidad, pero no el acceso público a la información sobre la oportunidad en el 80% de los casos. Estas oportunidades se encuentran en la información que transita en las redes de contactos. Por eso es muy importante definir esta red de contactos.
- Para trabajar en esta parte es importante:
 - Análisis de la red de contactos
 - Posteriormente categorizar los mismos



4. Herramientas digitales para la intervención online

4.9. Identificación de la red de contactos y sistematización de la información



MATERIAL DE APOYO

Webinar “Sacar partido a LinkedIn”: impartido por Alfredo Zancada

[Sacar partido a LinkedIn – #YoBuscoEmpleoDesdeCasa – Webinar con Alfredo Zancada](#)

“Mapa de Empleo”: herramienta interactiva elaborada por F.Telefónica que analiza oferta laboral y muestra profesiones y habilidades digitales

<https://mapadeempleo.fundaciontelefonica.com>