



MOOC

Competencias y herramientas digitales
para profesionales de la empleabilidad

MÓDULO 4

Herramientas digitales para la intervención online

4.10. Mapa de empleabilidad



Actividad





JUEGO DE CONTACTO CON EMPRESAS

Materiales necesarios

- Tarjetas "Personajes"
- Tarjetas "Actitudes"
- Tarjetas "Situaciones/contexto"
- Ordenador y wifi o acceso a datos

Tiempo de duración: 2 horas

Las tarjetas tendrán que enviarse previamente a los/as participantes, se puede utilizar alguna aplicación para aleatorizar las fichas: <https://pinetools.com/es/aleatorizar-lista>

El role playing tendrá que ser virtual.

En esta actividad vamos a enfrentar a los/las participantes a situaciones ficticias que se les pueden dar en la fase de contacto con las empresas, ya sean previstas o espontáneas. Son situaciones que no están dentro de nuestra área de control y que no podemos predecir. Y responden tanto a amenazas que nos podemos encontrar, como a oportunidades que debemos de aprender a aprovechar. Todo dependerá de la combinación de tarjetas que aparezcan en el juego.

FASE 1- PREPARACIÓN Y EXPLICACIÓN DEL JUEGO

En primer lugar, quien coordina la sesión deberá de preparar los materiales para el juego. Consiste en tres montones de tarjetas que deberá disponer sobre una mesa y que son relativos a (detallados en anexos):

- **Personajes.** Cada tarjeta representará una persona que nos podemos encontrar habitualmente en casi la totalidad de las empresas.

4. Herramientas digitales para la intervención online

4.10. Mapa de empleabilidad



- **Actitudes.** Cada tarjeta será una actitud diferente que pueden adoptar los personajes que podemos encontrar en una intermediación
- **Situaciones.** Cada tarjeta será una situación en la que se enmarca la intermediación.

Se les explica que se va a entrenar el momento del contacto con las empresas a través de un juego de *role playing*. Y que hay determinados factores en el contacto con las empresas que podemos prever y controlar y otros que no, pero para los que igualmente se ha de estar preparado/a. De esta manera se van a simular situaciones al azar, y que van a estar definidas por la persona y el puesto que tenga y que les recibe en el encuentro, de la actitud que tenga dicha persona, y del contexto, porque nunca sabemos dónde puede darse una oportunidad que aprovechar o una dificultad que solventar.

FASE 2 - ESCENIFICACIÓN DEL JUEGO

Una vez explicado el funcionamiento se invita a los participantes a asumir un rol diferente.

- Una persona del equipo va a hacer de la persona que reciba a los/las personas en la visita ficticia a la empresa. Esta ha de sacar una tarjeta del montón de personas. La mirará, pero no va a desvelar quién es al resto de personas.
- Otras personas van a ser quienes simulen acudir a la empresa. Puede ser una sola, dos tres o cuatro, o gran parte del equipo. *Una de estas personas va a sacar una tarjeta del montón de situaciones y va a dar a conocer la situación ficticia al resto de personas del equipo (quienes interpretan y quienes observan la escena), pues ambas partes han de conocer en qué contexto se enmarca la escena.*
- El resto de personas van a quedar como observadores/as de la escena y van a ir tomando notas para luego dar feedback a quienes hayan interpretado (únicamente al rol de personas que acuden a la intermediación). *Alguna de las personas que harán de observadoras será la encargada de extraer una tarjeta del montón de actitudes. Una vez sacada se la va a mostrar a la persona que va a interpretar a la persona que representa a la empresa.*

Luego se invertirán los roles entre todos/as. Se puede jugar con el número de personas que reciben al equipo, así como con el número de personas que van a la intermediación.



FASE 3 - CONCLUSIONES DEL EJERCICIO

Una vez realizado el “teatrillo” cada persona ocupa nuevamente su asiento y se analiza la escena.

- Primeramente, quien ha hecho de persona que recibe comenta qué le ha parecido la actitud o reacción de compañeros/as y cómo se ha sentido con ella. *¿Qué pensaría de esas personas si realmente hubiese sido alguien de esa empresa que les ha recibido para un primer contacto?*
- A continuación, quienes han hecho de las personas que acuden a la empresa comentan sus impresiones, cómo se han sentido con la actitud de quien les ha recibido, cómo están de conformes con su reacción y con cómo han salvado/aprovechado la situación.
- Finalmente, técnico/a y participantes observadores dan feedback sobre cómo se ha visto desde fuera, qué resaltan como positivo y que podrían haber hecho mejor y que les hubiese dado mejor resultado. Se puede para esta parte preparar una batería de preguntas que lleven a la reflexión sobre las actitudes que tenemos ante determinadas situaciones y si son o no son las más adecuadas.

4. Herramientas digitales para la intervención online

4.10. Mapa de empleabilidad

ANEXOS. CONTENIDOS DE LAS TARJETAS

Se pueden imprimir las tablas tal cual y recortarlas para utilizar como tarjetas.

Personajes		
RECEPCIONISTA DE LA EMPRESA	EMPRESARIO/A DE PEQUEÑA EMPRESA O FRANQUICIA	ENCARGADO/A DE LA LIMPIEZA DEL CENTRO DONDE SE UBICA LA EMPRESA
GERENTE DE LA EMPRESA	RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS	DUEÑO/A DE LA EMPRESA O MÁXIMO SOCIO/A CAPITALISTA
RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO DE COMUNICACIÓN	SECRETARIO/A DE DIRECCIÓN	ALGUIEN DE OTRA EMPRESA QUE ESTÁ ALLÍ EN ESE MOMENTO
REPRESENTANTE POLÍTICO CON INFLUENCIA EN EL TEJIDO ECONÓMICO	BECARIO/A QUE HA ENTRADO HACE UNA SEMANA EN LA EMPRESA	RECLUTADOR/A QUE QUIERE VENDER SUS SERVICIOS A LA EMPRESA

4. Herramientas digitales para la intervención online

4.10. Mapa de empleabilidad



Situación		
INTERMEDIACIÓN A PUERTA FRÍA. SIN CONTACTO PREVIO	EVENTO NETWORKING AL QUE HEMOS SIDO INVITADOS	INTERMEDIACIÓN A PUERTA FRÍA. SE HA ENVIADO CORREO
EVENTO NETWORKING ORGANIZADO POR EL EQUIPO	CITA CERRADA CON LA EMPRESA CON ANTELACIÓN EN SU EMPRESA	DESAYUNO BNI AL QUE NOS HAN INVITADO
CONTACTO TELEFÓNICO CON LA EMPRESA	CITA CERRADA CON LA EMPRESA CON ANTELACIÓN EN NUESTRO ESPACIO	ACTO POLÍTICO - SOCIAL
ENCUENTRO CASUAL	ENCUENTRO POR OTRO MOTIVO. VIENE A DARNOS UN TALLER	CICLO DE CONFERENCIAS SOBRE EMPLEABILIDAD

4. Herramientas digitales para la intervención online

4.10. Mapa de empleabilidad



Actitud de la persona que nos recibe/ con quien intermediamos		
Demasiado interesad@, haces miles de preguntas. Más bien cotilla.	No puedes decidir, pero tienes mucha curiosidad. Haces todas las preguntas posibles porque las transmitirás a quien competa	No quieres pasar el tema al jefe porque está ocupado, pero no lo dices claramente
Estás interesado/a pero no paran de llamarte por teléfono e interrumpirte	Te interesa sobre todo vender tus productos a quiénes han ido a intermediar y a la entidad que impulsa el proyecto	Eres amable. Estás interesado/a aunque tu empresa no tienen nada que ofrecer. Te gustan los proyectos sociales
Tu empresa está a punto de cerrar. Estás en una situación difícil	Muy ocupado/a con otras cosas. No tienes tiempo para escuchar nada en estos momentos. Aunque sí estás interesado/a	Estás ocupado/a, así que quieres quitártelo de encima entre otras cosas porque no te interesa un pimiento la gente en desempleo
Te apasionan los proyectos sociales. Flipas con el proyecto. Quieres colaborar como sea	Estás convencido/a de que no tienes nada que pueda servirles ni interesarles	Te interesa lo que te están contando. Se te ocurren muchas formas de colaborar