

LOS CONTACTOS

La Manera Más Inteligente de Encontrar Trabajo



La búsqueda de empleo puede llevarse adelante de diferentes formas: haciendo llamadas telefónicas, usando internet o generando redes de contactos (lo que se conoce como “networking”), para mencionar algunas. Es importante que estas “herramientas de búsqueda de empleo” se utilicen de la manera más eficiente posible para no perder tiempo. Los futuros empleadores esperarán ver un currículum y alguna otra documentación, además de entrevistarlo para decidir si califica como potencial empleado.

NUNCA ES DEMASIADO PRONTO...

Una simple regla para tener en cuenta acerca de la búsqueda de empleo es que muchos puestos de trabajo quedan vacantes mucho antes de que aparezca la oferta de empleo publicada en internet o en un periódico.

Para entender mejor el impacto de una buena búsqueda de empleo, tenga en cuenta las etapas de una oferta laboral:

1. No hay ofertas formales de empleo pero los empleadores están siempre buscando buenos trabajadores.
2. El empleador tiene en claro la necesidad de contratar recursos adicionales pero no toma ninguna medida al respecto.
3. La oferta de empleo se vuelve oficial. Se buscan referencias y se aceptan solicitudes.
4. Se publica una vacante en internet o se coloca un anuncio en el periódico solicitando personal. Esto genera muchas respuestas.

INGRESE AL MUNDO DE LOS CONTACTOS

Más del 80 por ciento de los empleos de hoy en día no se publican, según respetados investigadores. Esto se conoce como el mercado laboral oculto. Generando redes de contactos es como se ingresa en este mercado laboral escondido.

El networking no consiste en buscar a quien uno conoce, sino en encontrar a “alguien que conoce a alguien.” Es descubrir contactos entre la gente y usarlos. Un amigo o conocido que conoce a alguien que está buscando un nuevo empleado o trabajando en la industria o firma en la que usted está interesado puede ser lo que lo ayude a encontrar trabajo. Los resultados de un estudio de transiciones laborales de Drake, Beam, Morin revela que el 64% de las 7.500 personas encuestadas dijeron que encontraron sus nuevos empleos a través de contactos.

El networking comienza con la planificación.

Tenga en claro qué es lo que quiere y sea específico al comentárselo a otros. Defina el tipo de trabajo que está buscando y las empresas que le interesan. En pocas palabras, antes de poder establecer contactos en un área específica, deberá primero investigar y adquirir conocimientos suficientes acerca de esa área para poder llevar adelante conversaciones productivas con profesionales del sector.

Sepa a quien contactar y genere su red.

Comience con contactos familiares. Abra la libreta de direcciones de su teléfono, cuenta de email, página de Facebook o cuenta de LinkedIn. Así estará iniciando su red de contactos. Amplíe la red extendiendo su lista.

Comience por:

- Asociaciones profesionales
- Familiares
- Amigos
- Ex compañeros de trabajo
- Empleadores anteriores
- Ex compañeros de escuela
- Vecinos
- Esposo/a
- Amigos de su esposo/a
- Médico, pastor
- Organizaciones civiles
- Organizaciones religiosas
- Industria de servicios