

## OBJECTIUS

Informes de les consultores encarregades de contractació, comuniquen que el 80% de les candidatures no surten al mercat laboral. Arribar a aquest mercat dins un procés digital mitjançant un procés d'imatge digital, presència a la xarxa, una metodologia de comunicació i localitzar aquestes oportunitats dins de les plataformes digitals

## PERFIL PARTICIPANTS

Persones en recerca de feina o que vulguin millorar la seva carrera professional. Es requereix un nivell mínim de us d'ordinador.

## METODOLOGIA

Presencial: Amb un format educatiu participatiu i d'aprenentatge en el procés de les sessions, donem suport al contingut mitjançant una presentació de power point, complementat amb suport tecnològic (ordinadors) usant plataformes digitals i un paperògraf per tal de complementar el temari, parlarem de la web 2.0 de LinkedIn i les vendes 5.0.  
Online: la mateixa metodologia que la presencial, els alumnes treballant amb els seus ordinadors allò que anem transmetent. Utilitzem JITSY com a plataforma de comunicació.

## CONTINGUTS

### Continguts - Sessió Presencial 1

- Crear una empremta digital amb un missatge que reflecteixi coherència, inspire confiança i porti solucions (1,5 h)
- Creació del perfil: Disposar d'un perfil adaptat a les necessitats professionals i que projecti els teus objectius (3 h)

### Continguts - Sessió Presencial 2

- Connectar i comunicar amb aquelles persones que estan dins de l'estratègia de localització d'oportunitats (2,5 h)
- Generar contactes d'interès (1 h)
- Localització i metodologia en l'activitat dels grups de pertinença al teu sector (1 h)

## DADES DE L'EMPRESA

**NOM CONSULTORA**  
Barcelona LinkedIn

**Persona de contacte:**  
Felipe Calvo Herrero

**WEB** <https://www.linkedin.com/in/felipecalvodirectorcomercial/>

## DETALLS D'INTERÈS

**DIES** El 12 i 14 Juny  
De 9 a 13.30h.

**DURADA DE L'ACTIVITAT** 9 hores

**MODALITATS DISPONIBLE**  
Presencial: 2 sessions

**LLOC** Centre Cívic El Gorg