



DA EL SIGUIENTE PASO

PROGRAMA DE OUTPLACEMENT

EMPRESAS

PROGRAMA DE RECOLOCACIÓN LABORAL PARA:

- MANDOS INICIALES
- MANDOS MEDIOS
- MANDOS ALTOS
- DIRECTORES



PROPUESTA DE OUTPLACEMENT

Gracias por la confianza y por la apertura. En la presente se ofrece un servicio de recolocación laboral que comprende una metodología de trabajo que permite al cliente tener un flujo completo de actividades para obtener herramientas eficientes.

La firma **NEXTPLACEMENT** nace para atender las nuevas exigencias del mercado de profesionales interesados en programas de Outplacement, los detalles y alcances del mismo. Para ello la estructura base es indispensable.

*Los **Valores** que
nos representan
se identifican
en los siguientes:*

- *Lealtad*
- *Honestidad*
- *Consistencia*
- *Confianza*
- *Profesionalismo*



Nuestra Misión:

Desarrollar relaciones basadas en la confianza con ejecutivos de diversas jerarquías para establecer un Network consistente.



Nuestra Visión:

Ser referente y primera opción en Outplacement para personas y empresas.



Nuestro Objetivo:

Proporcionar un sistema de trabajo individual al cliente final para lograr la recolocación laboral en el menor plazo posible.

METODOLOGÍA

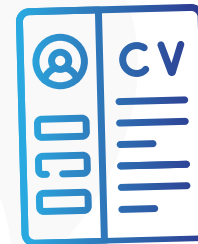
El sistema de trabajo contiene un conjunto de pasos a seguir.
Éstos se dividen en dos grandes partes:

1



ENTRENAMIENTO

2



MOVIDA DE CV

1. ENTRENAMIENTO

Es un proceso que comprende varios pasos secuenciales. La idea es proporcionar todas las herramientas adecuadas para que se obtenga el conocimiento técnico, y de formas, en la transición laboral. El siguiente flujo explica la secuencia que debe tomar en entrenamiento:

1. Tarea #1

- Test Psicológicos proyectivos
- Test Myer Briggs
- Cuestionarios 1 y 2
- Envío del material del programa
- Solicitud de Cuadro de Referencias Laborales
- Confirmación de agenda

2. Orientación Laboral

- FODA situacional
- Perspectivas del Mercado
- Foco del perfil laboral
- Información sobre como obtener el status crediticio SBS y el Certificado Único Laboral
- Validación de referencias laborales

Duración: 60 minutos

3. Tarea N° 02

- Data multimedia
- Formulación del CV vendedor
- Fotos
- Lista de Empresas No Tocar - LENT

Duración: 30 minutos

4. Simulación Entrevista

- Speech de presentación
- Cuestionario #1: Proyectivas
- Cuestionario #2: Competencias

Duración: 120 minutos

5. Protocolos

- Gesticulación
- Vestimenta y colores
- 5 perfiles de entrevistadores

Duración: 30 minutos

6. Revisión de los resultados de los Test Psicológicos

- DISC
- WAISS - Semejanzas y Comprensión
- Wartegg - 8 cuadrantes
- Dibujo del Árbol, Casa, persona sola, persona bajo la lluvia
- Myer Briggs

Duración: 60 minutos

7. Networking de Siembra

- Explicación conceptual de Networking: qué es, para qué sirve, origen
- Mapeo de redes de contacto propias
- Tips para sembrar gratitud

Duración: 40 minutos

8. Marca Personal

- Definición de conceptos y del modelo
- Tips para generar visibilidad y credibilidad
- Desarrollo y publicación de artículo de opinión

Duración: 40 minutos

El proceso es importante porque explica la secuencia de pasos a seguir en el mapa de actividades para realizar el entrenamiento. El tiempo promedio es de 7 a 8 horas, normalmente se realizan sesiones de 2 o 3 horas para desarrollar el contenido. Sin embargo, de tomar más tiempo, éste se proporcionará sin costo asociado, y solo para atender los temas de entrenamiento. Lo importante es hacer las cosas bien en todo momento y al ritmo de aprendizaje del cliente.

Considérese que la Tarea N° 02 se proporciona en la primera sesión del entrenamiento donde se indicarán todas las instrucciones a realizar y se explicará el detalle de la misma. De requerir reuniones adicionales de revisión y soporte, estas pueden ser coordinadas con el asesor asignado con una semana de anticipación como mínimo, en fecha y horario a acordar.

El detalle de cada paso es el siguiente y se divide por Bloques para agrupar los servicios:

BLOQUE A: ***Orientación Laboral***

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN
Perspectivas del Mercado	Se proporcionará una lectura general e informativa sobre las perspectivas del mercado, qué buscan las empresas y reclutadores de los candidatos(as), cómo está el mercado laboral y su demanda.
Foco del perfil	Es un ejercicio de discusión sobre el foco del perfil y las expectativas que se debe tener respecto hacia donde uno debe enfocar sus expectativas y desarrollo de la línea laboral.
Linkedin	Se proporcionará un instructivo sobre cómo llenar el perfil de Linkedin, además de dar sugerencias sobre qué hacer con la plataforma y cómo sacar provecho a la red social laboral.
Situación crediticia y registral	Se proporcionará un instructivo para acceder a la herramienta virtual gratuita de la Superintendencia de Banca y seguros para conocer el perfil crediticio registrado en el sistema financiero peruano. También, un instructivo sobre cómo registrarse en la web de Ministerio del Trabajo para obtener el registro gratuito del Certificado Único Laboral.
Elaboración de Currículum Vitae	Es un trabajo en equipo mediante un formato vendedor de un Cv fácil de leer, estructurado y organizado. Se van a obtener 4 documentos de CV: 2 Cvs de 2 hojas con foto y 2 CVs de 1 hoja sin foto (inglés y español).
Validación de Referencias Laborales	Se solicitará al cliente un cuadro con máximo 10 y mínimo 5 referencias laborales con el objetivo de llamarlos y validar si éstas venden bien o no al cliente. Las referencias laborales pueden ser jefes, pares, colaboradores, clientes, proveedores, subordinados.

BLOQUE B:

Simulación de Entrevista y Protocolos

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN
Presentación personal - Speech	Es un ejercicio de presentación personal por parte del cliente, luego de ello se dará retroalimentación sobre el speech y se facilitará una estructura de una presentación eficiente, estructurada y ordenada para que se desarrolle adecuadamente.
Simulación de Entrevistas de Trabajo	Se realizarán 2 tipos de cuestionarios, el primero sobre cómo se conoce uno mismo y el segundo sobre competencias y el cómo se deben estructurar respuestas de forma lógica y racional a través de modelos de respuestas para cada modelo de pregunta.
Protocolos	Se dará una explicación racional de los 5 perfiles de entrevistadores a través de la descripción de la conducta humana general. Se proporcionarán sugerencias en cuanto a la gesticulación corporal y la vestimenta adecuada de acuerdo al perfil del profesional.

BLOQUE C:

Test psicológicos y Feedback

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN
Evaluaciones Psicológicas	Se revisarán los test de Myer Briggs, Wartegg, el Wais (Semejanzas y Comprensión), el DISC, los dibujos de un árbol, una casa, una persona sola con historia y una persona bajo la lluvia con historia.
Descripción de los Test Psicológicos	Se proporcionará feedback de los documentos desarrollados a modo descriptivo e indicando el significado de los mismos.

BLOQUE D:

Networking de Siembra

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN
Identificación y mapeo	Se proporcionarán sugerencias de cómo debe uno estructurar una agenda para identificar su red de contactos y así trabajarlo de forma eficaz.
Constructo del Networking	Se explicará el constructo del Networking de referencias y cómo se debe utilizar para generar visibilidad. Se brindarán sugerencias sobre el uso del LinkedIn enfocado a los sistemas de búsquedas actuales.

BLOQUE E:

Marca Personal

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN
Constructo Marca Personal	Se explicará el origen del concepto, qué es, para qué sirve y cómo funciona en el Perú. También se proporcionarán tips para obtener visibilidad profesional.
Artículo de opinión	Se solicitará al cliente un email con 10 temas los cuales le gustaría escribir sobre, y a partir de allí se elige 1. Ese elegido el cliente debe construir un artículo en Word de 2 a 3 hojas, y con el recurso de Nextplacement y literatura se pulirá el artículo para que esté listo para publicar. Con ello se buscará donde publicar para su difusión..

**Para los bloques descritos, considerar que se proporcionará el material digital para estudio y revisión, además de sugerencias de lecturas, libros y artículos.*

2.MOVIDA DE CV

El proceso de movida de CV inicia desde el momento en que el cliente autorice por escrito (email) su ejecución. Para que ello ocurra el recurso asignado de Nextplacement debe solicitar por escrito (por email) la autorización del cliente considerando que en la solicitud debe figurar el CV final en Word y Pdf, al igual que la LENT actualizada a la fecha por el cliente y el acuerdo de uso de datos personales.

El proceso de Movida de CV está compuesto de 2 partes:

1. FLUJO SEMANAL:

- Instrucciones para subir el CV a Internet (Plan de Trabajo).
- Bases de datos de Head Hunters
- Postulaciones por avisos
- Plantilla de Seguimiento

2. FLUJO MENSUAL:

- Sistema de referencias y recomendaciones
- Uso de las redes de contactos directas de Nextplacement

FLUJO SEMANAL PLAN DE ACCIÓN

Consiste en presentar sugerencias e instrucciones sobre qué se debe hacer en Internet enfocando el esfuerzo en las bolsas laborales, listados de empresas importantes y cómo debe uno presentar el perfil en LinkedIn.

Luego de ello se proporciona información general sobre los principales Head Hunters del mercado e instrucciones sobre qué hacer con esa información.

Por último, se proporcionará una plantilla de seguimiento en formato Excel para que cada semana se reporten todas las postulaciones hechas en ese periodo de tal forma que se proporcione feedback y soporte sobre esas postulaciones. Es un ciclo que se debe de repetir cada semana hasta que finalice el periodo del servicio o hasta que por acuerdo previo se defina una fecha. Las plantillas se entregan los domingos o Lunes de cada semana y se procesan de Lunes a Miércoles. La política guía de las plantillas de seguimiento se proporcionarán con el detalle. El objetivo es potenciar la postulación a través del uso de las redes de contactos de Nextplacement. Considérese que máximo se deben enviar 10 postulaciones por vez en la plantilla de seguimiento.

Es más fácil competir con 5 referidos que contra 5 mil postulantes en bolsas laborales.

FLUJO MENSUAL RED DE CONTACTOS DIRECTA

Se solicita mes a mes a la red de contactos directa (RCD) sus requerimientos. RCD es una **Network** de aproximadamente **4,000 contactos** cuyo propósito es establecer el acceso a oportunidades de vacantes abiertas en empresas pertenecientes a la misma. El objetivo es reforzar la intención de postulación del candidato, y para ello se realizan tres actividades:

- Referencias: consiste en referir al candidato a los contactos responsables de liderar directa o indirectamente la decisión de la vacante de interés.
- Recomendaciones: consiste en recomendar al candidato sea por solicitud del Network o a raíz del lazo de confianza que se tiene con el responsable del proceso de selección.

La base a utilizar es aquella que filtre el candidato (a) de acuerdo a sus intereses y preferencias, y en base a ello se utiliza un software de correos para la referencia a esa base elegida. Esta movida se hace cada mes y medio o dos meses de acuerdo al tiempo y viabilidad. Terminada la movida masiva, en 3 o 4 días útiles se entregará un reporte en PDF con el resultado, eficiencia máxima 1%.

PLAZOS



Los plazos establecidos del programa son los siguientes:

- **Periodo de Entrenamiento:** El plazo para desarrollar y culminar el periodo de entrenamiento es de 8 a 10 horas. Estas pueden ser en una misma semana. Desde que comienza la asesoría se considera que el entrenamiento debe desarrollarse dentro de los 30 días calendario contratado el servicio. De no completarse el entrenamiento en el periodo indicado por motivos ajenos a Nextplacement y propios del contratante, entonces finalizados los 30 días se da por culminado el servicio.
- **Periodo de Movida de CV:** El plazo depende del programa y es contado desde el momento en que el cliente autoriza por escrito. Para mandos iniciales son 5 meses, para mandos medios son 7 meses, para mandos altos son 9 meses y Directores es de 12 meses.
- **Sesiones:** Se deben tomar de 8 a 10 horas para realizar todo el entrenamiento. Las sesiones pueden ser de 2 horas cada una y pueden ser en días diferentes o dentro del mismo día.
- **Reuniones adicionales:** Estas reuniones pueden durar de 1 a 2 horas, se realizan después del entrenamiento y se solicitan con al menos 1 semana de anticipación. Se puede solicitar las reuniones a conveniencia y previo acuerdo entre Nextplacement y el cliente.
- **Mandos:** van dirigidos a perfiles como:
 - **Iniciales:** Asistentes, auxiliares, analista junior, técnicos.
 - **Medios:** Coordinadores, supervisores, jefes y analistas senior.
 - **Altos:** Sub gerentes y gerentes.
 - **Directores:** Directores de diversas áreas.

INVERSIÓN



El precio está en función a los servicios elegidos (todos independientes) y se divide de la siguiente forma:

ENTRENAMIENTO		INICIALES	MEDIOS	ALTOS	DIRECTORES
BLOQUE A	Orientación Laboral	S/900.00	S/1,000.00	S/1,700.00	S/1,800.00
BLOQUE B	Simulación de Entrevista y Protocolos	S/850.00	S/950.00	S/1,300.00	S/1,500.00
BLOQUE C	Test psicológicos y feedback	S/750.00	S/850.00	S/950.00	S/1,600.00
BLOQUE D	Networking de Siembra	S/400.00	S/500.00	S/650.00	S/850.00
BLOQUE E	Marca Personal	S/600.00	S/700.00	S/900.00	S/950.00

MOVIDA DE CV	MESES			
	5	7	9	12
Precio por movida del CV	S/3,500.00	S/5,500.00	S/9,500.00	S/13,300.00

Total	S/7,000.00	S/9,500.00	S/15,000.00	S/20,000.00
-------	------------	------------	-------------	-------------

Los precios incluyen IGV.

FORMA DE PAGO



Se realiza el pago de los servicios elegidos al inicio, por el entrenamiento y por la movida de CV o de acuerdo a los servicios que se decidan contratar. El Fee de Recolocación se paga al momento de conseguir el trabajo, vale decir, al conseguir el trabajo éste Fee se cobra contra la primera boleta de pago que reciba el cliente final. Una vez iniciado el proceso, el porcentaje de adelanto facturado no será reembolsable por lo que antes de invertir considere de sobre manera este detalle.

NEXTPLACEMENT EIRL

RUC: 20601193192

Banco de Crédito del Perú

Cuenta Corriente Soles #: 194-2336460-0-05

CCI: 002-194-002336460005-98



Se puede pagar con VISA, tenemos POS para su comodidad.

Banco de la Nación

Cuenta de Detracción – 12%

Soles Cuenta Corriente # 00-048-014313

CCI 01804800004801431390



Luego de aceptada la propuesta por escrito, se genera la facturación y se envía la misma por correo electrónico al encargado(s) de la empresa contratante. El paso a seguir es que luego que se deposite a la cuenta indicada, se envía el voucher de depósito al email splaza@nextplacement.net, inmediatamente después se coordinará con el cliente final (la persona desvinculada) y se envía un email con la tarea a desarrollar para la asesoría y las instrucciones, al igual que las fechas y horas disponibles en agenda para que dentro de ellas se elijan las que mejor se acomodan con su disponibilidad y se coordinan las reuniones.

CONDICIONES COMERCIALES



Del Precio y Del Pago Realizado:

- El precio esta expresado en nuevos soles e incluye IGV.
- Una vez realizado el pago, el mismo ya no es reembolsable.
- El pago se realiza en soles y en la cuenta indicada.

De los Plazos:

- Una vez realizado el pago se podrá utilizar el servicio en cualquier momento durante los 6 meses siguientes a la fecha de realizado el pago. De no iniciar el servicio durante ese periodo, el pago ya no es reembolsable.
- De haber comenzado el entrenamiento, en la primera sesión, desde esa fecha se consideran 30 días calendarios como periodo de entrenamiento. Si por motivos externos de Nextplacement y que son propios del cliente, se hace extensivo a un periodo mayor de los 30 días calendarios contemplados para el entrenamiento, entonces se tomarán los días correspondientes al periodo de movida del CV y se consumirán del saldo del periodo de movida de cv. Si es el caso que solo se contrató el periodo de entrenamiento, entonces se consideran como terminado el servicio de haber excedido los 30 días calendarios, y por tanto el monto pagado no es reembolsable.
- Considérese que de contratar el servicio de Movida de CV, se están contratando los meses efectivos, es decir, si el cliente se recoloca en un plazo menor al periodo total, el tiempo restante de saldo se considera como tiempo congelado hasta que el cliente lo active nuevamente teniendo como beneficio 12 meses calendarios para realizar esta activación por única vez y sólo por el tiempo de saldo restante.
- Considérense que lo normal es que la recolocación tome un tiempo prudencial y de acuerdo a la jerarquía de la posición. Para las posiciones de **Mandos Iniciales** en 4 a 6 meses, **Mandos Medios** en 6 a 8 meses, **Mandos Altos** en 8 a 12 meses, **Directores** en 11 a 15 meses en promedio. Este rango es referencial, mucho dependerá del mercado y las condiciones de demanda laboral.

CONDICIONES COMERCIALES Y GENERALES



Generales:

- La propuesta tiene una vigencia de 15 días calendarios
- La LENT – Lista de Empresas No Tocar consiste en empresas donde el cliente no desea que su CV se mueva o llegue, y ello se indicará cuando el recurso asignado de Nextplacement lo solicite. La LENT será el filtro antes de proceder con el proceso de Movida de Cv y lo debe proporcionar el cliente (listado indicando el ruc y razón social de las empresas).
- La plantilla de seguimiento se entrega por email y en el formato sugerido todos los domingos o lunes de cada semana, y ésta se procesará entre lunes y miércoles. Si se entrega fuera de fecha, entonces se tendrá que entregar la siguiente semana sin excepción alguna.
- El cliente se compromete a definir la LENT.
- Considérese que no se confirma el ingreso a alguna empresa, lo que se hace es poner el Cv a disposición del mercado, pero es el mercado quien decide.
- Considérese que no se confirma el ingreso a alguna empresa, lo que se hace es poner el Cv a disposición del mercado, pero es el mercado quien decide.
- Considérese que el servicio no contempla el conseguir entrevistas de trabajo en empresas específicas demandadas por el cliente, ya que lo que se realiza es referir y poner a disposición mediante un Banco de Talentos el Cv del candidato en las redes de contacto mediante referencias y recomendaciones.
- **Considérese que de aceptar la propuesta, ésta tiene validez contractual.**
- De tener inconvenientes con el servicio, estos se pueden conciliar con el recurso asignado de Nextplacement. En todo lo no previsto por las partes en el presente propuesta/contrato, ambos se someten a lo establecido por las normas de la Ley General de Sociedades, el Código Civil y las demás del sistema jurídico peruano que resulten aplicables.



DA EL SIGUIENTE PASO

¡Bienvenido!

SANTIAGO PLAZA BATTISTINI
Gerente de Outplacement

 : +51 993 653 781

 : splaza@nextplacement.net

 : www.linkedin.com/in/santiagoplaza/

 : www.recolocacionlaboral.pe

 : [santiagoplazab1](#)

