UNIVERSIDAD DE GRANADA

Vicerrectorado de Calidad, Innovación Docente y Estudios de Grado

Número de pdf: 482

RECONOCIMIENTO DE CRÉDITOS POR ACTIVIDADES UNIVERSITARIAS

- [x] CULTURALES
- [ ] DEPORTIVAS
- [ ] DE REPRESENTACIÓN ESTUDIANTIL
- [ ] SOLIDARIAS Y DE COOPERACION

Renovación

Sí

SUBTIPO

Competencia de cultura emprendedora

CENTRO, SERVICIO U ÓRGANO PROPONENTE

Fundación General Universidad de Granada-Empresa

TÍTULO DE LA ACTIVIDAD

Networking y Redes Sociales Profesionales. I Edición

WEB DE LA ACTIVIDAD (en su caso)

https://fundacionugrempresa.es/web/index.php

ORGANIZA

Fundación General Universidad de Granada-Empresa

DIRECTOR/A
(que certificará la asistencia y participación en la actividad)

D.ª María del Mar Holgado Molina. Profesora Titular del Departamento de Economía Internacional y de España. Decana Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Granada.

FECHA DE REALIZACIÓN

del 25-11-2013 al 12-12-2013

Nº DE HORAS

50

CREDITOS SOLICITADOS

2

CREDITOS CONCEDIDOS

2

JUSTIFICACION Y MEMORIA EXPLICATIVA (extensión máxima: 1.500 caracteres sin espacios)

Networking se puede definir sin duda como una red de datos, pero si le añadimos la palabra “profesional” detrás, Networking Profesional lo entendemos como el arte de gestionar eficazmente una red de contactos.

Para tener éxito en los negocios, no sólo hay que tener una buena idea y mantener un trabajo duro y constante, también es esencial conocer a las personas adecuadas ante las que se pueda vender un proyecto.

El networking juega un papel muy importante en la búsqueda de trabajo, incluso en el caso del primer empleo o unas prácticas, teniendo en cuenta la estadística de que sólo un 33% de los puestos vacante llegarán a un tablón de ofertas y cuando llegan, hay unos 300 candidatos compitiendo para cada vacante. El resto de ofertas son parte del “mercado oculto” y el networking es la clave para introducirse en él. En el caso particular del primer empleo, es especialmente importante relacionarse y crean vínculos con personas que

pueden ofrecer esa primera oportunidad.

Consultando diferentes informes, los datos que observamos dan más relevancia aún a la importancia del networking:

- El 49% de los españoles obtuvo su empleo actual gracias a sus contactos personales frente al 24% que lo consiguieron por sus propios medios.

- La familia sigue siendo la mayor depositaria de la confianza en España. En total nos relacionamos con 9 familiares, de media, y con 11 amigos; esto configura nuestra red social media de 20 personas, la más amplia tras Dinamarca.

- Un 21% de la población consultada otorga mayor credibilidad a las mujeres que a los hombres, frente a un 16% en sentido contrario.
Ampliar nuestra red de contactos profesionales es fundamental en cualquier etapa de la vida y en cualquier situación: cambio de trabajo, orientación para la toma de decisiones, búsqueda de información, búsqueda de un contacto necesario para algo concreto, BÚSQUEDA PARA UN PRIMER EMPLEO, etc.

Tanto por las empresas participantes y la calidad de los docentes de las mismas, así como la difusión y apoyo que ofrecen a esta actividad, así como el programa formativo y lo novedoso del mismo la viabilidad comercial de esta acción formativa está garantizada.

PLAN DE LA ACTIVIDAD, PROGRAMA, CONTROL DE ASISTENCIA, MÉTODO DE EVALUACIÓN, EN SU CASO (extensión máxima: 3.500 caracteres sin espacios)

El alumno sabrá:
- La importancia de tener una red de contactos profesionales
- Las redes sociales profesionales con más relevancia
- Posicionamiento a través del Personal Branding
El alumno será capaz de:
- Mantener y gestionar de forma adecuada una red de contactos profesionales
- Adquirir las competencias necesarias para establecer una sólida red de contactos
- Definir una identidad profesional digital
Programa:
Formación presencial

-¿Qué es realmente el Networking Profesional?

Premisas y pequeños apuntes de historia
-Marcar nuestros objetivos en networking
-Habilidades necesarias para desarrollar una red profesional
-Identificación y desarrollo de las competencias necesarias
-Networking online. La web 2.0
-Networking offline
-Algo más que intercambiar tarjetas
-Presentar nuestras empresas, productos y servicios
-Las plataformas virtuales y sus utilidades
-Estructuración de nuestra red de contacto
-Grupos y foros, una herramienta de comunicación

-Los pasos del plan personal pormenorizados
-Personal Branding, tu eres tu propia marca

-¿Qué es y por qué hay que cuidar la identidad digital?
-Servicios que definen tu identidad digital (redes sociales, blogs, webs corporativas...)

Formación no presencial
¿Qué son las redes sociales y porqué debemos estar en ellas?
Cómo tejer una red de contactos y cómo usarlas para venderte profesionalmente

Linkedln
• Darse de alta
• Datos de mi perfil
• ¿Cómo hago mi perfil profesional?
• Búsqueda de contactos
• Actualización
• Estadísticas

Google+
• Alta en Google+
• Perfil personal
• Los círculos ¿Qué son?
• Y ahora, ¿a quién añado a mis círculos?
• Crear círculos
• +1 y compartir

Twuiter
• Darse de alta
• Tu Time Line
• ¿A quién seguir?
• El Tweet y sus 140 caracteres
• Retweet nativo y RT manual
• Responder y Direct Message
• @Mencionar también es importante
• El #hastag. Un clásico: el #FF
• Unfollow y bloquear, herramientas a tu alcance

Facebook
• Darse de alta
• Búsqueda de amigos. Aceptar e ignorar invitaciones
• Limitar mis publicaciones a determinados amigos
• Biografía. De inicio a perfil
• ¿Cómo interacciono? “Me gusta”, compartir, los comentarios y las etiquetas
Grupos, ¿qué son y cómo unirse? Los eventos. Crear eventos
Actividades académicas generales:
En acciones formativas cuya carga horaria está comprendida entre 0 y 125 horas la asistencia a la carga lectiva será obligatoria en un 100%. Extraordinariamente, el alumno podrá ausentarse un 10% de las horas de carga lectiva.
Actividades específicas a desarrollar por el alumno:
Las Jornadas sobre Networking constan de una serie de fases en las que se va introduciendo a los

participantes progresivamente en la cultura del branding personal, para que a la finalización de las mismas posean las aptitudes, actitudes, conocimientos y competencias necesarias para establecer con facilidad una adecuada red de contactos profesionales.

- Plan de Formación (20 horas presenciales). Los asistentes contarán con las diferentes ponencias relacionadas con el mundo del networking, Para comenzar su proceso de aprendizaje a través de diferentes profesionales de reconocido prestigio nacional. A la finalización de cada una de las jornadas tendrán la oportunidad de conocer un caso de éxito.

- Programa Taller (30 horas online). Los participantes deberán realizar una estrategia de branding personal a través de las redes sociales. De este modo pondrán en práctica la mayor parte de los conocimientos adquiridos. En todo momento los alumnos contarán con el apoyo de un tutor personal.

Para crear una fructífera red de contactos se debe tener en primer lugar una estrategia, catalogar a los contactos, enviar recordatorios periódicos, ofrecer en lugar de vender, con lo que se generará confianza. Se puede ofrecer información, noticias, etc. aunque lo fundamental es generar confianza. Por ello entendemos que los participantes deben realizar un trabajo autónomo, de nada serviría impartir únicamente la formación, pues su red de contactos la deben forjar ellos mismos.
Evaluación:
El control de asistencia y método de evaluación se llevará a cabo en las distintas fases de las Jornadas de Networking y será el siguiente:

Programa de Formación

- Control de Asistencia al comienzo de la sesión y a la finalización de la misma.
- Método de evaluación: asistencia 100%

Programa Taller

- Control de Asistencia: seguimiento de la interactividad de los participantes.
- Método de evaluación: interactividad de los participantes 100%

OBSERVACIONES