

CONTENIDOS

Agradecimientos	17
Introducción	21

CAPÍTULO 1

Cambio de paradigmas: lo único constante es el cambio 25

Las empresas cambian, porque necesitan hacerlo	26
Del "Para toda la vida" al "Hasta que nos convenga a ambos"	27
¿Desempleado o en transición?	29
Mientras más alto sea el puesto, ¿mayor es la seguridad?	29
Mi éxito es mi felicidad. Ser en lugar de tener	31
"Si no me arreglo, quedaré fuera"	32
De empleado a proveedor de servicios	34
Estabilidad frente a Empleabilidad	37

CAPÍTULO 2

La empleabilidad 41

¿Qué es empleabilidad?	41
Los más empleables eligen dónde trabajar	42
Mida su empleabilidad: la autoevaluación	46
¿Es injusto o es la realidad?	48
¿Qué nos hace más empleables?	49
Las competencias emocionales son importantes	50

CAPÍTULO 3

Mejorando tu competitividad personal

53

El plano laboral

54

¿Tiene claros sus logros y aportes?

¿Cuán actualizado está?

¿Cuánto domina el inglés?, ¿cuánta vivencia tiene en el exterior?

El plano social

59

Lo primero será la ética y los valores;
lo más importante será la integridad

¿Maneja bien sus relaciones interpersonales
o es el pesado del grupo?

Mi jefe y yo

¿Cuán colaborador, proactivo y flexible es?

Todo ello lo hará mejor

66

¿Cómo parecemos más competentes
o tan competentes como somos?

69

Papelito manda: ¿cumplo con mi palabra?

¿Los demás me pueden leer?: ¿soy consistente?

Cuán bien te comunicas, escribes, hablas y te muestras

Energía, entusiasmo, pasión: ¿te brillan los ojos?

Mantente vigente: sigue aprendiendo

74

CAPÍTULO 4

Usted S.A.

77

Su nombre es su marca

78

¿Qué significa Usted S.A.?

80

Usted como presidente de su propia empresa

81

¿Hacia dónde vamos? Plan de carrera

Un plan para la vida

Vamos por la medalla

¿A quién le vende usted sus servicios?

Usted como gerente de administración y finanzas

88

Usted como gerente de investigación	89
La lealtad a uno mismo	
Mis tareas como gerente de investigación y desarrollo	
Usted como gerente de marketing	93
Los otros saben quienes somos	
La mirada del otro	
Nuestra propia imagen	
Nuestro papel como gerente de ventas	97

CAPÍTULO 5

Marketing personal

101

Marketing personal: la venta de mis servicios	102
Complicidad positiva	104
Créese su halo de éxito	105
La base de nuestro <i>marketing</i> personal es nuestra propia imagen	108
Uno es dueño de su actitud	
Nada vende mejor que el entusiasmo	
Las redes de confianza y el éxito	111
Contactos, relaciones; contactos, relaciones	
Tejer redes de confianza	
No hay contacto chico	
El iceberg del mercado laboral	
Piense a largo plazo, construya lazos antes de que los necesite	
No hay peor pecado que desaparecer	
Cómo manejar su marca en las redes sociales	
Para vencer las barreras	
Actitud y acción para el éxito	122
Ya terminando, recordemos que	123
Resumiendo	124
Epílogo	127



UNIVERSIDAD CES
Un Compromiso con la Excelencia

BIBLIOTECA FUNDADORES