

Contenido

Agradecimientos	13
Introducción	17
CAPÍTULO 1	21
Cambio de Paradigmas: lo único constante es el cambio	
Las empresas cambian, porque necesitan hacerlo	22
Del “Para toda la vida” al “Hasta que nos convenga a ambos”	23
¿Desempleado o en transición?	25
Mientras más alto sea el puesto, ¿mayor es la seguridad?	26
Mi éxito es mi felicidad. <i>Ser</i> en lugar de <i>tener</i>	28
“Si no me arreglo, quedaré fuera”	29
De empleado a proveedor de servicios	32
Estabilidad frente a Empleabilidad	35
CAPÍTULO 2	39
La empleabilidad	
¿Qué es empleabilidad?	39
Los más empleables eligen dónde trabajar	41
Mida su empleabilidad: la autoevaluación	45
¿Es injusto o es la realidad?	48

¿Qué nos hace más empleables? 49

Las competencias emocionales son importantes 50

CAPÍTULO 3 53

Mejorando su competitividad personal

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 60

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 69

¿Cómo parecemos más competentes o tan competentes como somos? 73

PAPELITO MANDA: ¿CUMPLO CON MI PALABRA?

¿LOS DEMÁS ME PUEDEN LEER?: ¿SOY CONSISTENTE?

¿CUÁN BIEN SE COMUNICA, ESCRIBE, HABLA Y SE MUESTRA?

ENERGÍA, ENTUSIASMO, PASIÓN: ¿TE BRILLAN LOS OJOS?

MANTÉNGASE VIGENTE: SIGA APRENDIENDO

CAPÍTULO 4	81
Usted S.A.	
Su nombre es su marca	82
¿Qué significa Usted S.A.?	84
Usted como presidente de su propia empresa	86
¿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	94
Usted como Gerente de Investigación	95
Usted como Gerente de <i>Marketing</i>	99
Nuestro papel como Gerente de Ventas	105
CAPÍTULO 5	107
<i>Marketing personal</i>	
<i>Marketing personal</i> : la venta de nuestros servicios	108
Complicidad positiva	111
Créese su halo de éxito	112
La base de nuestro <i>marketing personal</i> es nuestra propia imagen	115
UNO ES DUEÑO DE SU ACTITUD	
NADA VENDE MEJOR QUE EL ENTUSIASMO	
Las redes de confianza y el éxito	120
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

131

Epílogo

135



UNIVERSIDAD CES

Un Compromiso con la Excelencia

BIBLIOTECA FUNDADORES