

¿Conoces esta técnica para venderte bien en la entrevista?

Se trata de saber identificar y cuantificar tus logros laborales



Javier Aylagas

Coach & Orientador laboral

40.292

visualizaciones

· 21 Dic 2016 ·

Antes de todo, repítete a ti mismo: *“Soy tremendamente bueno en 1000 cosas”*.

A menudo me encuentro con personas que después de una entrevista de trabajo en la que no han sido seleccionados me dicen: *“es que no me sé vender”*.

Confieso que a mí también me ocurría lo mismo hasta que empecé a **valorar y analizar** todo lo que había hecho en mi vida laboral. A partir de ahí, las entrevistas surgían y por fin supe que me vendía bien.

Es por eso que quiero compartir contigo la técnica que me convirtió en un **gran vendedor de mí mismo**. Es tan fácil como lo siguiente:

Cuantifica tus logros laborales

Te invito a que hagas algo que no todo el mundo hace y que es **poner números a tus tareas**.

Las funciones sabemos cuáles son y, de hecho, son las que van asociadas con tu puesto de trabajo. Eso sí, **lo que te hace especial**, lo diferente, lo único es lo que finalmente has trabajado tú personalmente.



Artículos

relacionados

6 pasos para
ganar confianza

Utilizamos cookies propias y de terceros para mejorar y analizar el uso que haces de nuestros servicios mediante el análisis de tus hábitos de navegación. Si continúas navegando, consideramos que aceptas su uso. Puedes cambiar la configuración u obtener más información en nuestra [Política de cookies](#).

Aceptar

- ¿Has hablado con clientes o proveedores?, ¿cuántos?
- ¿Has trabajado bajo presión?, ¿en qué momentos?
- ¿Cuántos interlocutores has gestionado?

No es lo mismo liderar 1 persona que 10, ni tampoco es lo mismo manejar 10 informes anuales que 1000, ni hablar con 50 clientes al día que con 2, ni trabajar bajo presión una vez al mes que cada día.

Esto es lo que te diferenciará del resto. Cuando seas capaz de **cuantificar tu trabajo** te darás cuenta de lo realmente excepcional que eres.

¡Ojo! No es fácil y lo más normal es que solo encuentres **1 o 2 tareas al principio**, pero como sé que eso es imposible, te reto a que listes 10 como mínimo. Te aseguro que las encontrarás.

*Al cuantificar tus logros laborales
ganarás motivación y confianza*

CLICK TO TWEET

Aplicar la teoría a la práctica

Esta es la teoría, pero ¿cómo puedes utilizar esta técnica en la entrevista?

Pues no es lo mismo ir a una entrevista diciendo que: *“En mi última empresa lideraba un equipo y gestioné clientes, proveedores y llamadas”* que *“En mi última empresa lideraba un equipo de 10 personas, además gestionaba una cartera de **600 clientes** que aportaban 1 millón de euros en facturación y gestionaba un **presupuesto de 30.000€** entre 50 proveedores. Además, también me encargaba de atender alrededor de 120 llamadas diarias de interlocutores”*.

¿Te das cuenta de la diferencia? Al cuantificar las tareas que has realizado **das valor a lo que haces** y eso es lo que te diferencia de los demás. No son las tareas por sí mismas, son las cantidades.

Con ello, cuando el entrevistador te pregunte por tus anteriores trabajos, ponle a tus tareas siempre un número al lado. Al él le darás **claridad y concreción** de lo que realmente haces y si vales o no para el puesto.

¿Cómo
diferenciarse
del resto de
candidatos en 2
minutos?

Webinar |
Comunicación
no verbal –
Currículum 5D

Webinar | La
venta de uno
mismo

Entrevista de
trabajo: mujeres
vs. hombres

Además, con esta técnica conseguirás mucha más motivación y **confiarás más en ti mismo** y en todo lo que realmente has hecho. Y es que en una entrevista se nota quién va motivado y confiado y quién no.

Por último, comentar que esta técnica a mí me ha venido genial, no solo en mi vida laboral, **sino también en la personal**.

Así que te invito a que no solo la apliques en las entrevistas, sino también para tu vida diaria.

Y recuerda: *“eres tremendamente bueno en 1000 cosas”*.

[Javier Aylagas](#) es Coach & Orientador laboral

¿Buscas nuevas oportunidades laborales

[Ver ofertas en InfoJobs](#)

InfoJobs no valida los comentarios que publican los usuarios en esta sección. Confiamos en el sentido común de cada uno. Si detectas algún mensaje que no cumpla con nuestras normas de uso avísanos.

19 comentarios

Ordenar por

Más antiguos



Agregar un comentario...

**Robert Marroquin**

Excelente aporte, gracias Javier

Me gusta · Responder · 1 año

**Manwell Mangüel**

Simple y eficaz. ¡Gracias!

Me gusta · Responder · 1 año

**Adriana Enciso Pinilla**

Que buena información. Gracias

Me gusta · Responder · 1 año

**Esther Tabernero**

Muchas gracias. Excelente, sencillo y bien explicado

Me gusta · Responder · 1 año

**Inma Rivas Formación Consultoría**

Genial!!!! Gracias

Me gusta · Responder · 1 año

Cargar 10 comentarios más

Nosotros

Ayuda
Seguridad
Publicidad
Condiciones legales
Reglas de uso

Sobre InfoJobs

InfoJobs hoy
Trabaja con nosotros
Ofertas de empleo

+ InfoJobs

Orientación laboral
InfoJobs Formación
Blog empresas
Oferte di lavoro in Italia

Prensa

Indicadores de InfoJobs
Notas de prensa
Contacto de prensa

¡Síguenos!



Otras webs de Schibsted: | [vibbo](#) | [Fotocasa](#) | [habitacalia](#) | [Coches.net](#) | [Motos.net](#) | [Milanuncios](#)

