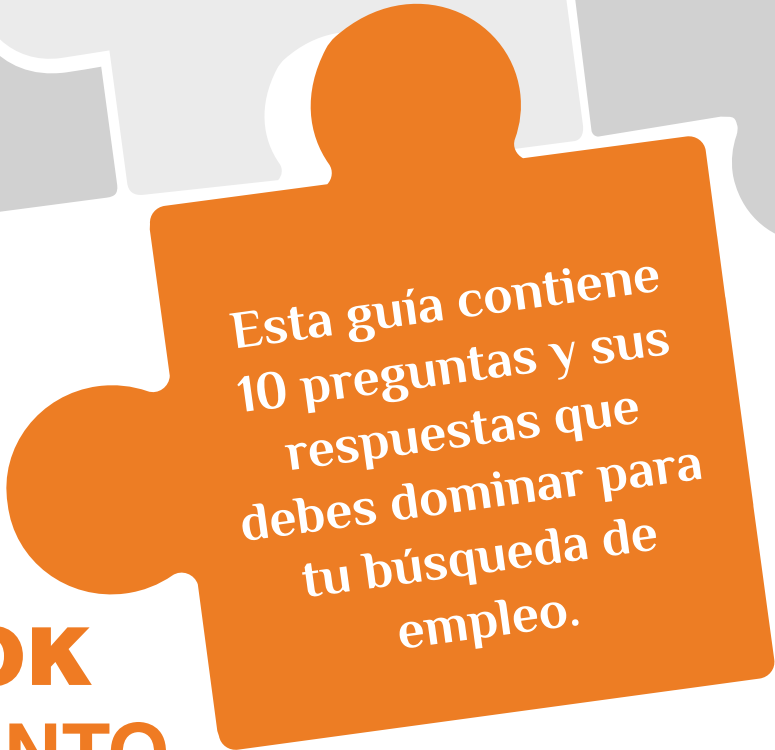




**AUTO
ESTUDIO**



**e-WORKBOOK
ENTRENAMIENTO
PARA ENTREVISTA**



Esta guía contiene
10 preguntas y sus
respuestas que
debes dominar para
tu búsqueda de
empleo.

e-WORKBOOK ENTRENAMIENTO PARA ENTREVISTA

Dependiendo de la pregunta, esta contiene:

- Una explicación
- Tips para responderla
- Una respuesta ejemplo
- Espacio para que desarrolles tu propia respuesta.

La intención es tengas una respuesta preparada y que practiques en el espejo para hacerlo natural y que ninguna pregunta te tome desprevenido.



1. Háblame de ti, o bien ¿podrías hacerme un breve resumen de tu experiencia profesional?

Hablar no más de 4-5 minutos, concéntrate en dar una respuesta breve.

En ocasiones tu entrevistador no ha leído tu CV, por lo que esta pregunta ayudará a ubicar tu experiencia rápidamente para la búsqueda que tiene.

TIPS:

- La respuesta siempre es profesional (a menos que te pregunten tu parte personal)
- Nunca empezar diciendo yo soy, yo nací en...
- Esta respuesta tiene 3 componentes claves, no importa el orden:
 - El primero es mencionar tu profesión, las industrias en las que has trabajado y en qué te formaste académicamente
 - El segundo es mencionar los sectores en los que has trabajado de manera rápida con un logro breve. También puedes mencionar cada puesto, pero muy conciso. Lo más importante será decir lo que aprendiste en ese momento, en qué te convertiste cuando aprendiste aquello. Es muy importante mostrar emoción cuando hablas de lo que te gusta
 - El tercero es explicar tus características personales, por ejemplo: mi perseverancia me ha hecho XX, mi interés por las finanzas me hizo XX, mi pasión por las ventas XX, me gusta mucho manejar equipos XX, las empresas de tecnología me gustan porque XX, yo soy fuerte para los cambios porque XX
- Podrías cerrar explicando por qué estás ahí, solo si lo ves necesario



EJEMPLO GENERAL:

Soy contador, egresado de la Universidad Nacional Autónoma de México. Tengo una maestría en Finanzas por el ITAM.

He trabajado en diversas industrias, mi experiencia más reciente es en empresas de retail, en la que fui contralor general para México y Latinoamérica por 9 años. Antes de esto trabajé en el XX del sector manufactura, un sector golpeado por la crisis económica del 2009, pero que me permitió XX y anteriormente fui el XX de servicios de insourcing y holding.


He sido responsable de liderar al equipo de finanzas, he hecho reingenierías y he participado en proyectos de cambio como un due dilligence para una fusión con un fondo de inversión, joint venture en México y Centroamérica. También he hecho integración de sociedades, ventas de activos e implementación de SAP, concluyendo con éxito los proyectos mencionados.

Me siento muy satisfecho de colaborar con el crecimiento de la empresa que tenía como objetivo entrar en el mundo de las inversiones y negocios conjuntos. Me apasiona facilitar a la dirección el trabajo de estrategia corporativa, desarrollando tareas dirigidas a la gestión de la empresa, me gusta proponer mecanismos de control y optimizar los procesos internos. Me motiva actualizarme en normatividad contable, fiscal, finanzas y tecnología para desarrollar la capacidad de gestión y las responsabilidades dentro de la organización.

ESCRIBE TU RESPUESTA:



PRACTICA.



2. Preguntas sobre tus logros. La pregunta puede ser: ¿Me puedes decir los logros más importantes que tuviste en tu último empleo en XX? Te pueden preguntar los logros en cada puesto.

La pregunta sobre los logros es una de las más importante de todas.

TIPS:

- Hay un orden que debes seguir
- Explica el logro comenzando por decir qué estaba pasando, explica qué hiciste, detalla cuáles cosas fueron el resultado de un trabajo de equipo, expresa cuál fue el resultado
- Usa indicadores siempre, es decir, habla del tiempo que se tardaron, de las ventas adicionales que lograron, del feedback que se recibió por el trabajo hecho, del equipo que se conformó, de la satisfacción de los usuarios, indicadores financieros, en porcentaje preferentemente
- Puedes hablar de volumen de ventas y revenue si la empresa es pública. Si la empresa es privada o familiar, debes tener más discreción

En resumen, para hablar de tus logros, sigue estos pasos:

- Lo que pasaba era...
- Lo que hice fue... (siempre mencionar a los demás)
- Lo anterior nos permitió...
- También logramos...
- Menciona los indicadores monetarios, en porcentajes, cifras, tiempos y recursos
- Cierra diciendo lo que aprendí fue...



CLAVE:

Debes de decir lo que aprendiste y cómo lo viviste. Involucra al entrevistador para que se convierta en una conversación. Por ejemplo, no sé cómo han vivido ustedes el cambio de ERP, ¿ustedes manejan este sistema? Y en esta industria yo leí que es diferente porque...

Prepárate para responder si hubo errores, hay que hablar de ellos y de lo que aprendieron. También prepárate para responder qué hubieras hecho diferente.


Esta pregunta hay que practicarla en el espejo. Asegúrate de transmitir emoción cuando hablas de que lograste fabuloso. Es importante tener una expresión corporal congruente con lo que estás diciendo.

EJEMPLO GENERAL:

En mi último empleo como contralor general en XX, la organización tenía claro el objetivo de adquirir nuevos negocios y, como es bien sabido, los socios estratégicos requieren información financiera veraz y sustentable, por lo cual la empresa necesitaba transformarse en los próximos 5 años de llevar prácticas de una empresa familiar a una empresa corporativa.

Por mi formación académica y trayectoria laboral contaba con conocimientos sólidos y fui parte fundamental en la implementación de mejores prácticas basadas en normatividad contable, fiscal, laboral, legal, así como de robustecer el control interno.

Formé parte del equipo que gestionó el due dilligence en 2013, el cual hicimos a través de la educación a ventas, manufactura y el staff de los principales



indicadores, además de asegurarnos de que las áreas clave supieran cómo la empresa hace dinero.

Con esta evolución mejoramos los indicadores principales de rentabilidad, Ebitda, liquidez, capital de trabajo, rotación de inventario, días cartera, días cuentas por pagar, Capex, etcétera. Garantizamos el margen bruto (rentabilidad) en un 68% y una mejora en Ebitda en un 3% gracias a la optimización y gestión de gastos fijos y variables.

Posteriormente fui team leader financiero para la implementación del ERP SAP R3, diseñando el modelo de negocio y responsable de la gestión de los módulos de FI, CO, MM, SD, PP y BI. Trabajamos junto con manufactura, compras, ventas y toda la empresa en un project plan muy ambicioso, mi rol era financiero y de mejora continua.

Me siento muy satisfecho de lograr el objetivo en el tiempo planeado, ya que al mismo tiempo se llevó la sociedad con el fondo de inversión, para la cual se tuvo que sumar a nuevos integrantes con otra ideología y forma de trabajo. Te confieso que hubo muchos desacuerdos, los cuales fueron solucionados con base en normatividades y mejores prácticas. Fue un gran reto dirigir y motivar el cambio tecnológico.

ESCRIBE TU RESPUESTA:



**PRACTICA AL MENOS 3 LOGROS.
INCLUYE LOS MÁS RELACIONADOS AL PUESTO.**

3. ¿Cuáles son tus motivos para cambiarte ahora de empleo?

Si estás trabajando actualmente:


TIPS:

- Antes de tu entrevista identifica claramente tus motivos a través de una reflexión personal:
 - Por causas de reto (hacer un trabajo más interesante)
 - Por causas de relación con otros (existen desacuerdos con tu jefe, con la filosofía cultura de trabajo, etcétera)
 - Porque la empresa/puesto con la vacante es muy atractivo (siempre te interesó esta empresa)
 - Porque quieres cambiar de industria (a una más dinámica)
 - Porque quieres ganar más dinero (el puesto significa una promoción)
 - Porque tu carrera es muy importante y quieres crecer (asegurate de definir qué significa crecer para ti)
 - Otros

CLAVE:

Explica tu motivo. Este debe ser real, no mientas, lo importante es que le des una razón de negocio y que haya congruencia en tu manera de explicarlo y que lo sientas. Si estás fingiendo o inventando el reclutador lo percibirá.

Nunca hay que decir que estás aburrido de lo que haces y quieres un cambio. Si necesitas un cambio, debes decir qué tipo de transformación quieres, pero no mostrar que saliste a pescar “a ver qué cae”. Debes mostrarte como una persona que analizó lo que quiere de su siguiente paso. Tampoco se recomienda hablar mal de tu jefe y/o colegas.

- 
- Se vale decir que existen desacuerdos con tu jefe que son irreconciliables (pero prepárate para explicarlo con ejemplos). Es válido decir que te ha costado mucho análisis la decisión, pero que los valores del equipo no son los tuyos (tendrás que explicarlo). También puedes decir que la cultura de la empresa no es lo que esperabas y que estás buscando un ambiente de trabajo menos tóxico o más flexible, pero explícalo bien y da ejemplos
 - Agrega para cerrar: Yo estoy listo para más liderazgo, o más reto de negocio, más crecimiento, más reto de ventas, más reto de tecnología, más transformación digital, etcétera. Lo que sea que tú creas que ellos están buscando, explicando por qué tú eres una persona adecuada para hacer lo que ellos necesitan, hablando de tu experiencia y con ejemplos

CLAVE:

“Bajarle” a la situación actual de tu empresa o a tu malestar y “subirle” a lo que traes a la mesa para solucionar los problemas de ellos. No ponerle tanto enfoque a que están despidiendo muchas personas en tu sector o que tu sector está muy mal, etcétera. No mostrar que estás enganchado con tu jefe o con un colega, más bien mostrarte positivo por un gran siguiente paso.

Si no estás trabajando actualmente:

A veces el reclutador no sabe que ya saliste de la empresa o tu CV no está actualizado. Lo recomendado es que siempre presentes la verdad, digas que ya no estás, expliques en qué fecha saliste y los motivos de salida. Aclara con tranquilidad que ha habido una reestructura, practícalo para aliviar el estrés que te produce la situación.


TIPS:

- Haz un breve recuento de tu último trabajo, explica cómo cambió el puesto desde que tu estuviste allí. Explica los cambios de la industria y de la empresa, habla con humildad sobre lo que pasó:
 - Explica que ha habido una reestructura, pero no brindes muchos detalles. Atrévete a decir que consideras correcta esta reestructura, porque la empresa está optimizando y que, desafortunadamente, tu puesto fue eliminado
 - Expresa que tuviste la oportunidad de dejar un equipo muy entrenado que se adaptará fácilmente a lo que sigue
 - Deja claro que ya has asimilado esta situación, que sabes que en tu sector se está moviendo de XX forma y que estás listo para aprovechar las oportunidades que hay, ya que aprendiste mucho y habla de estas enseñanzas

CLAVE

“Bajarle” a la situación actual de tu empresa o a tu malestar y “subirle” a lo que traes a la mesa para solucionar los problemas de ellos. No ponerle tanto enfoque a que están despidiendo muchas personas en tu sector o que tu sector está muy mal, etcétera. No mostrar que estás enganchado con tu jefe o con un colega, más bien mostrarte positivo por un gran siguiente paso.

- Hay que estar preparado para que te pregunten por qué te despidieron a ti y no a otro. Puedes explicar que tenías muchos años de antigüedad o que ya había otra persona que estaba haciendo tu trabajo por una fusión de puestos y atrévete a hablar de tu corresponsabilidad: me di cuenta de que debí haber aprendido más de XX porque esto



era lo que necesitaban o quizá debí hacer más lobby político, pero no se me da y para la próxima tengo que hacerlo, quizá no fui tan claro cuando quise decir XX, pero ya lo aprendí. Es muy importante demostrar que la lección está aprendida sobre este despido.

- Si tú renunciaste y no tienes nada, no es una situación ideal, pero hay que enfrentarla, no engancharte, no echarle la culpa a alguien, no hablar mal de jefes y de las empresas, ya que cada uno tiene un punto de vista diferente. Articula tu respuesta explicando que había diferencias irreconciliables o bien, que tus valores no eran compatibles con los de ellos y que decidiste enfocarte en la búsqueda y por esto renunciaste.

ESCRIBE TU RESPUESTA:

ES MUY IMPORTANTE PRACTICAR ESTA RESPUESTA EN EL ESPEJO.

4. ¿Y qué es lo que buscas ahora en una empresa? O bien, ¿por qué te interesa la empresa XX? ¿Por qué te interesa el puesto XXX?

TIPS:

La clave es no parecer desesperado. Un reclutador entrenado, un director de Recursos Humanos, un gerente o director hábil estará evaluando cómo es tu proceso de toma de decisiones y, precisamente, tus cambios de empleo son un ejemplo de la forma en la que tomas decisiones.

Muéstrate como si tuvieras muchas entrevistas semanalmente, con interés y no con desesperación.


Si sabes cuál es la empresa con la vacante, hay que hacer la tarea de la investigación. Más adelante te daremos una guía.

EJEMPLO GENERAL:

Mi prioridad es hacer un cambio bien pensado a una industria, puede ser tecnología o XX (nombrar la industria de quien te está entrevistando), que esté viviendo transformación tecnológica (todas la están viviendo o hablar de lo que está viviendo esta empresa).

Yo estoy acostumbrado a armar equipos diversos XX y resolver problemas complejos, como, por ejemplo, cuando estaba en XX, lo hice y me gustaría seguir haciéndolo, (ojo: poner ejemplos aquí es muy importante)

Entiendo que ustedes están en adentrándose en cambios, adquisiciones y



modificaciones. Yo tengo experiencia en XX y me gustaría ser parte de una transformación de SAP, tecnológica o introducir una marca como esta porque es una oportunidad para XX.

Finalmente, cierra diciendo que estás buscando una oportunidad de desarrollo y de reto en una empresa, de hacer lo que siempre has querido que es XX, o lo que siempre te ha gustado que es XX, donde puedas dirigir equipos que XX y donde puedas crecer.

No hablar de que quieres más dinero, pero si quieres decirlo para que quede claro que buscas crecimiento económico, entonces dilo al final.

ESCRIBE TU RESPUESTA:




PRACTICA ESTA RESPUESTA EN EL ESPEJO VISUALIZANDO ANTES QUE HAS TENIDO VARIAS ENTREVISTAS, ES DECIR, QUE TIENES VARIAS OPCIONES.

5. ¿Cuáles son tus requerimientos salariales? O bien ¿cuáles son tus expectativas salariales?

Si te preguntan cuánto ganas, hay que decir siempre la verdad y aprenderte tus prestaciones. Siempre debes hablar de salario bruto.

Si te preguntan tus expectativas de salario, evalúa no decir tus expectativas, o sea, no decir un número.



Sugerimos decir que en este momento del proceso no te gustaría hablar las expectativas salariales hasta conocer más del puesto. Puedes explicar que tú ganas XX, pero que comprendes que las empresas tienen diferentes paquetes de compensaciones y que eso, aunado a que te interesa conocer más la empresa y que ellos te conozcan prefieres — de ser posible — seguir en el proceso antes de decir un número hasta que ambas partes tengan más claridad.

Y si prefieres responder directamente, puedes decir un rango de salario entre x-x monto. Algo que sea razonable con el valor de los puestos que has venido manejando o bien con un incremento en porcentaje sobre lo que ganabas.

6. ¿Por qué te tengo que contratar? O ¿por qué eres un buen candidato para este puesto de X?

Ellos quieren saber lo bien que entiendes el puesto, pero lo más importante es lo bien que articulas el valor que puedes traer, es decir, tu autoconfianza.

TIPS:

- A estas alturas ya debes tener claro cómo es la empresa, su mercado, su desempeño, su cultura, sus debilidades, fortalezas y oportunidades
- Debes tener claro cómo tu puedes ayudar en esas oportunidades
- Se trata de conectar la oportunidad o el momento de la empresa con lo que tú sabes hacer
- Nunca decir porque es una gran empresa y la admiro



EJEMPLO GENERAL:

Por lo que veo, ustedes están en un cambio tecnológico hacia XX, necesitan alguien que dé un impulso en la transformación hacia la tecnología, haga una cirugía completa de las finanzas para XX, tome la operación para XX, maneje un equipo de ventas de servicios y lance marcas en línea.

Eso es lo que yo he hecho en mi carrera. Cuando yo llegué a XX, logramos levantar los resultados en 6 meses haciendo XX. Esto nos ayuda a quedar 20% arriba de plan en XX. (ojo: poner ejemplos aquí es muy importante)

ESCRIBE TU RESPUESTA

PRACTICA ESTA RESPUESTA EN EL ESPEJO.

7. Cuéntame más de tu trabajo actual

Te tienes que enfocar en logros, nunca en responsabilidades. Tienes que hablar de lo que lograste y aprendiste. Nunca hablar de tareas nada más. Si vas a nombrar tareas, menciona también los logros.

Como director de Marketing, me siento muy orgulloso de haber fundado 3 equipos que se encargan de XX desde el diseño de XX hasta la creación de indicadores para XX, aprendí que XX y ahora hemos logrado que XX a pesar de que XX. Yo creo que el éxito es debido a que XX. Hemos logrado XX, XX y XX.

Detalla un logro de cada área que tienes, pero límitate a no más de 5 minutos. Sigue poniendo ejemplos.


Yo soy responsable de la estrategia de RH y también de su ejecución y el servicio al cliente interno. El último año hemos logrado reducir la rotación en ventas a través de XX y también implementamos 2 cosas que permitieron contratar más millennials, estas fueron XX.

8. ¿Cuáles son tus 3 fortalezas?

Aunque esta es una pregunta muy antigua, todavía la hacen y es muy importante, así que prepárala bien.

TIPS:

- Aplica la regla “2 profesional - 1 personal”
- Escoge dos cosas que estén relacionadas directamente con el trabajo para el



que estás aplicando, siempre hablando de habilidades para desempeñar en tu puesto. Tienen que ser verdad, nunca mentir y siempre poner un ejemplo. Escoge una sola cosa relacionada con tu personalidad

- Tienes que ser muy contundente con lo que sabes hacer. Si estás aplicando para un puesto de ventas, vete directamente a las habilidades de ventas, si es de manufactura, pues al manejo de indicadores y la optimización, si es una gerencia general entonces a la deficiencia de la visión, estrategia y ejecución

POR EJEMPLO:

Profesional:

Estoy orgulloso de mis habilidades de finanzas para las áreas de operaciones en las que trabajo. El año pasado logramos XX, cambiar los mix de productos y vendimos con más rentabilidad en XX.

Me enorgullezco de mi entendimiento de los sistemas de información y de la base del internet de las cosas, ya que esto me ha permitido XX.

Conozco profundamente la función de Recursos Humanos y tengo facilidad con los números, los presupuestos y las compensaciones. He manejado reestructuras que han permitido XX.

Entiendo muy bien qué es una venta consultiva. En mi trabajo actual manejamos XX, me gusta supervisar equipos diversos, tengo diferentes perfiles que XX.



Personal:

Me considero una persona muy paciente. En mi casa dicen que XX. Me gusta enseñar, he dado clases de XX, me gusta contratar gente sin experiencia y entrenarlos.

ESCRIBE TU RESPUESTA:

PRACTICA ESTA RESPUESTA EN EL ESPEJO.

9. ¿Cuáles son tus debilidades o áreas de mejora?

Esta es una pregunta muy, muy antigua, pero la siguen haciendo y creo que la seguirán preguntando.

Esta interrogante requiere una muy alta preparación de tu parte, ya que el reclutador evalúa varias cosas: tu autoconocimiento, tu transparencia para hablar de ti y tu actualización.

TIPS:

- Aplica la regla “3 profesional - 0 personal”, es decir, vas a hablar solo de habilidades o cosas necesarias para el trabajo en las que no eres muy fuerte y no vas a hablar de los rasgos de tu personalidad
- Si te cuesta mucho encontrarlas, piensa en las cosas de trabajo que siempre te hicieron perder la paciencia en el empleo anterior o en procesos de negocio que te hicieron discutir con alguien. Siempre deben de ser de trabajo. Elige tres
- Explica tu debilidad diciendo que te lo han dicho, o te has dado cuenta y que estás trabajando para mejorarlo
- Pon un ejemplo de cómo has estado mejorando
- Como no vas a hablar de temas personales, no hay que mencionar que manejas muy mal el estrés, que eres ansioso o que explotas a la menor provocación, aunque estés mejorando
- Como tampoco vas a hablar de rasgos de personalidad, no hay que decir las frases trilladas de que eres workaholic o perfeccionista (no hablar de perfeccionista ni como fortaleza ni como debilidad)
- El perfeccionismo es un estándar de trabajo muy bajo, porque lo perfecto no existe


EJEMPLO GENERAL:

- No soy bueno hablando en público, pero lo tengo que hacer porque en mi trabajo me toca hacer el cierre anual delante de mil personas. Con los años he ido evolucionando y lo que hago es asegurarme de prepararlo bien desde antes. Por ejemplo, la última vez, para la convención de ventas, tenía listo todo 3 días antes, lo que me permitió XX
- Aún no soy avanzado en Excel o me gustaría saber más de project management. En mi último puesto de Gerente de RH tuve que implementar el ERP y había que llevar un proyecto muy de cerca. Lo que hice fue entrenarme en una herramienta que se llama XX y asignar un champion de mi equipo para que me ayudara a hacer el seguimiento de XX
- Las nuevas tecnologías de marketing significan un reto para mí, porque mi trabajo son las ventas del canal tradicional. Poco a poco he ido entendiendo, ahora ya domino cómo funciona Google Ads y leo mucho sobre XX, además tomé un curso de XX

Se vale dar un ejemplo de manejo de gente, por ejemplo, hace 3 años yo no había reclutado masivos de gente, pero ahora ya he ido aprendiendo y sé que se requiere tener muy claro el perfil y las herramientas de XX, la última vez que XX.

También es válido decir que eres intolerante a la burocracia o impaciente a la misma, pero que sabes que el mundo corporativo es parte de la vida y que has aprendido a escoger tus batallas, pero también a ver cómo se pueden mejorar los procesos y que últimamente lo que te pasa es que XX. Poner un ejemplo siempre.

En resumen, se trata de hablar de cosas de trabajo que no dominas bien, en las cuales has estado trabajando, que puedes aprender y que no son



determinantes para realizar el puesto al que estás aplicando. Nunca hablar de tus rasgos de personalidad.

ESCRIBE TU RESPUESTA:

PRACTICA ESTA RESPUESTA EN EL ESPEJO. ESTA ES LA PREGUNTA MÁS IMPORTANTE QUE DEBE SER PRACTICADA.

10. ¿Qué me puedes ofrecer tú que nadie más puede hacer?

Aquí sí tiene que ver con tu personalidad, porque se trata de ti como una persona única. A estas alturas, ya debes tener muy clara la empresa y lo que buscan, así como tus fortalezas.

Si te cuesta encontrar tus fortalezas piensa:

- ¿Qué habilidades has usado en los momentos difíciles o momentos claves de tu vida? Esta respuesta es importante, porque los reclutadores quieren gente que sepa hablar de ellos mismos

TIPS:


- Conectar tus rasgos personales con lo que ellos están buscando

EJEMPLO GENERAL:

Soy una persona persistente, he entregado resultados en entornos muy complejos tanto económicos como de escasez de recursos, por ejemplo, cuando estaba en XX logramos que XX, esto es muy útil para ustedes en XX, ya que el negocio requiere que nos enfoquemos en XX y yo ya lo he hecho.

O bien, yo soy un financiero de corazón, aunque estoy en ventas. El momento que vive la empresa requiere de análisis para XX y enseñar a que los equipos de ventas hagan más con menos. Yo en mi trabajo anterior hice XX.

Yo me formé haciendo transformaciones organizacionales, tuve que migrar fuerzas de ventas completas a vender tecnología y ustedes actualmente



enfrentan el reto de vender nuevos servicios digitales. Cuando yo lo hice, aprendí que XX, por esto yo tengo la experiencia para que ustedes XX logren sus objetivos de XX.

ESCRIBE TU RESPUESTA:

PRACTICA ESTA RESPUESTA.



¿Quieres saber más?

TALENTFIT

<https://talentfit.mx/asesoria-busqueda-empleo/>

INFO@TALENTFIT.MX

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS.