



DA EL SIGUIENTE PASO

PROGRAMA DE OUTPLACEMENT

EMPRESAS

PROGRAMA DE RECOLOCACIÓN  
LABORAL PARA:

- MANDOS INICIALES
- MANDOS MEDIOS
- MANDOS ALTOS
- DIRECTORES



DA EL SIGUIENTE PASO

# NUESTRA PROPUESTA

Gracias por la confianza y por la apertura. En la presente se ofrece un servicio de recolocación laboral que comprende una metodología de trabajo que permite al cliente tener un flujo completo de actividades para obtener herramientas eficaces en el proceso de reinserción o recolocación laboral.

La firma NEXTPLACEMENT nace para atender las nuevas exigencias del mercado de profesionales interesados en programas de Outplacement, los detalles y alcances del mismo. Para ello la estructura base es indispensable.



DA EL SIGUIENTE PASO

Los **Valores** que nos representan e identifican son los siguientes:

- Lealtad
- Honestidad
- Consistencia
- Confianza
- Profesionalismo



DA EL SIGUIENTE PASO



## Nuestra Misión

“Desarrollar relaciones duraderas con las empresas en el mercado para referir candidatos y cumplir con su recolocación laboral”



## Nuestra Visión

“Ser referente y primera opción en Outplacement para personas y empresas”



## Nuestro Objetivo

“Proporcionar un sistema de trabajo individual al cliente final para lograr la recolocación o reinserción laboral en el menor plazo posible”



# METODOLOGÍA

El sistema de trabajo contiene un conjunto de pasos a seguir. Éstos se dividen en dos grandes partes:

**1**  ENTRENAMIENTO

---

**2**  Movida de CV

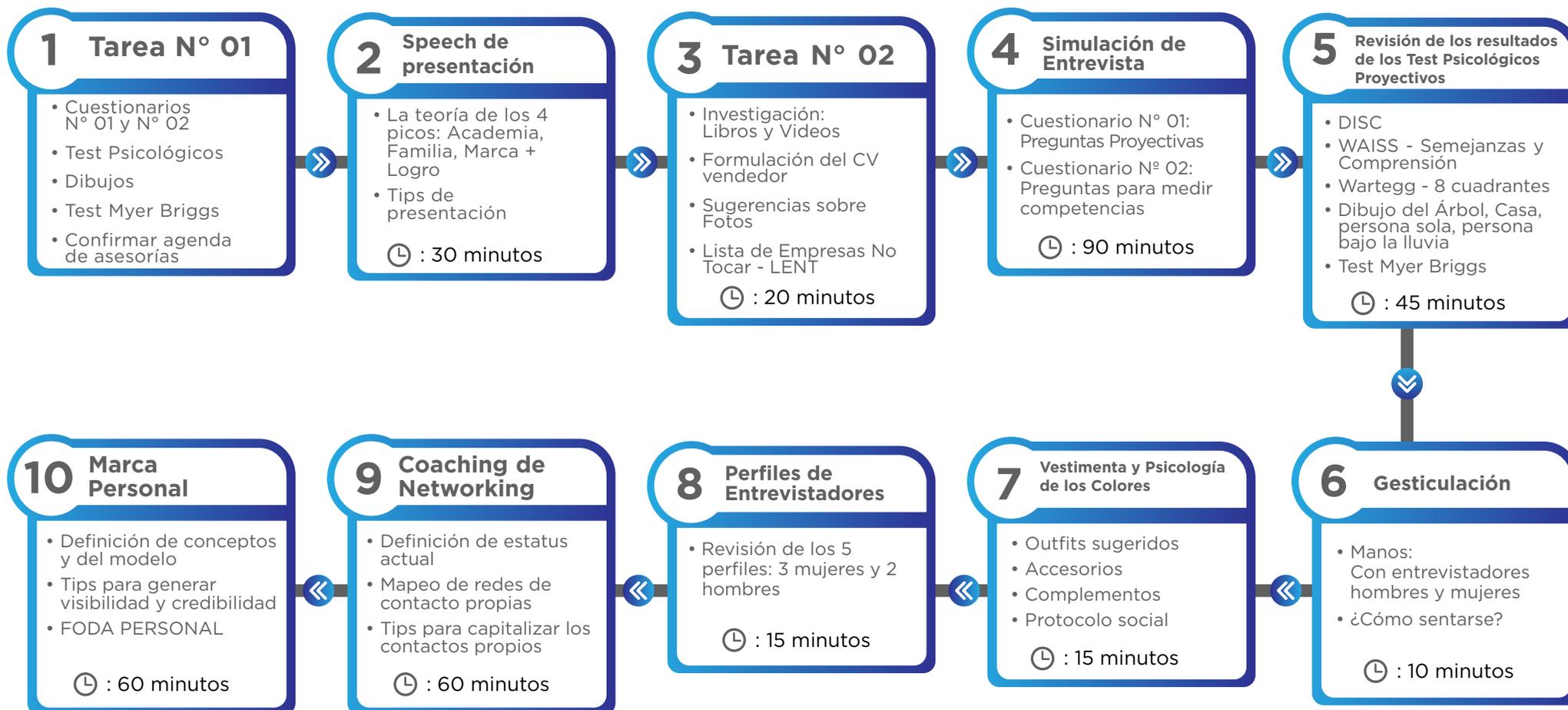


DA EL SIGUIENTE PASO

# 1. ENTRENAMIENTO

Es un proceso que comprende varios pasos secuenciales. La idea es proporcionar todas las herramientas adecuadas para que se obtenga el conocimiento técnico, y de formas, de tal manera que se logre el empoderamiento.

El siguiente flujo explica la secuencia que debe tomar el entrenamiento:





DA EL SIGUIENTE PASO

El proceso es importante porque explica la secuencia de pasos a seguir en el mapa de actividades para realizar el entrenamiento. El tiempo relativo es de 6 horas, normalmente se realizan sesiones de 2 o 3 horas para desarrollar el contenido. Sin embargo, de tomar más tiempo, se proporcionarán 2 horas adicionales como máximo. Lo importante es hacer las cosas bien en todo momento y al ritmo de aprendizaje del candidato (a).

Considérese que la Tarea N° 02 se proporciona en la primera sesión del entrenamiento donde se indicarán todas las instrucciones a realizar y se explicará el detalle de la misma. De requerir reuniones adicionales de revisión y soporte, estas pueden ser coordinadas con el asesor asignado con una semana de anticipación como mínimo, en fecha y horario a acordar.

El detalle de cada paso es el siguiente y se divide por **Bloques** para agrupar los servicios:

## BLOQUE A: Curriculum Vitae (CV) y presentación

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN
Revisión y Evaluación de CV	Se evaluará la estructura, forma y contenido del CV inicial, y se realizarán sugerencias y comentarios sobre el mismo a modo de explicar la propuesta de valor a generar.
Presentación personal y speech	Es un ejercicio de presentación personal por parte del cliente, luego de ello se dará retroalimentación sobre el speech y se facilitará una estructura de una presentación eficiente, estructurada y ordenada para que se desarrolle adecuadamente.
Definición de línea laboral	Es un ejercicio de análisis donde se tendrá una explicación de la orientación profesional que se plasma en el CV y definir qué línea se deberá de seguir de acuerdo al perfil y a la demanda del mercado.
Referencias laborales	Se realizará la validación de referencias laborales para obtener feedback de los referentes sobre el perfil del candidato (a) siempre y cuando se autorice.
Elaboración de Curriculum Vitae	Es un trabajo en equipo mediante un formato vendedor de un CV fácil de leer, estructurado y organizado. Son 4 documentos por CV: español detallado, inglés detallado, resume en español, resume en inglés.



## BLOQUE B: Entrevista y Perfiles de Entrevistadores

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN
Simulación de Entrevistas de Trabajo	Se realizarán 2 tipos de cuestionarios, el primero sobre cómo se conoce uno mismo y el segundo sobre competencias y el cómo se deben estructurar respuestas de forma lógica y racional a través de modelos de respuestas para cada modelo de pregunta.
Descripción de los 5 perfiles de entrevistadores	Se dará una explicación racional de los 5 perfiles de entrevistadores a través de la descripción de la conducta humana general.
Gesticulación y vestimenta	Se proporcionarán sugerencias en cuanto a la gesticulación corporal y la vestimenta adecuada de acuerdo al perfil del profesional.
Evaluación crediticia	Se proporcionará información de una herramienta gratuita para que el candidato acceda a su información crediticia actual: sentinelperu o sbs.
Material Digital para estudio y revisión	Todo lo expuesto se encuentra documentado, se proporcionará esta documentación digital, además de sugerencias de lecturas, libros y artículos.



## BLOQUE C: Test psicológicos y Feedback

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN
Evaluaciones Psicológicas	Se revisarán los test de Myer Briggs, Wartegg, el Wais (Semejanzas y Comprensión), el DISC, los dibujos de un árbol, una casa, una persona sola con historia y una persona bajo la lluvia con historia.
Descripción de los Test Psicológicos	Se proporcionará feedback de los documentos desarrollados a modo descriptivo e indicando el significado de los mismos.
Material Digital para estudio y revisión	Todo lo expuesto se encuentra documentado, se proporcionará esta documentación digital, además de sugerencias de lecturas, libros y artículos.



## BLOQUE D: Coaching en Networking

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN
Identificación y mapeo	Se proporcionarán sugerencias de cómo debe uno estructurar una agenda para identificar su network y así trabajarlo de forma eficaz.
Constructo del Networking	Se explicará el constructo del Networking de referencias y cómo se debe utilizar para generar visibilidad. Se brindarán sugerencias sobre el uso del LinkedIn enfocado a los sistemas de búsquedas actuales.
Material Digital para estudio y revisión	Todo lo expuesto se encuentra documentado, se proporcionará esta documentación digital, además de sugerencias de lecturas, libros y artículos.



## BLOQUE E: MARCA PERSONAL

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN
Identificación	Se proporcionarán sugerencias sobre cómo identificar la marca personal para comprender el estatus de uno: FODA Personal
Visibilidad y credibilidad	Se explicarán los conceptos de visibilidad y credibilidad, luego se proporcionarán tips para potenciar la marca de uno mismo y la difusión de contenidos.
Material Digital para estudio y revisión	Todo lo expuesto se encuentra documentado, se proporcionará esta documentación digital, además de sugerencias de lecturas, libros y artículos.

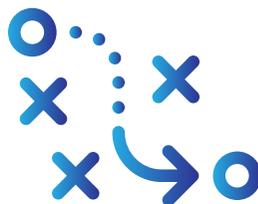
## 2. MOVIDA DE CV

El proceso de movida de CV inicia desde el momento en que el cliente autorice por escrito que se mueva el CV. Para que ello ocurra el recurso asignado de Nextplacement debe solicitar por escrito (por email) la autorización del cliente considerando que en la solicitud debe figurar el CV final en Word y Pdf, al igual que la LENT actualizada a la fecha por el cliente y el acuerdo de uso de datos personales.

El proceso de Movida de CV está compuesto de 2 partes:

### 1

#### Flujo Semanal



- Instrucciones para subir el CV a Internet
- Información sobre Head Hunters
- Postulaciones por avisos
- Plantilla de Seguimiento
- Plan de acción

### 2

#### Flujo Mensual



- Referencias
- Recomendaciones
- Uso de las redes de contactos directas de Nextplacement.



## FLUJO SEMANAL PLAN DE ACCIÓN

Consiste en presentar sugerencias e instrucciones sobre qué se debe hacer en Internet enfocando el esfuerzo en las bolsas laborales, listados de empresas importantes y cómo debe uno presentar el perfil en LinkedIn.

Luego de ello se proporciona información general sobre los principales Head Hunters del mercado e instrucciones sobre qué hacer con esa información.

Por último, se proporcionará una plantilla de seguimiento en formato Excel para que cada semana se reporten todas las postulaciones hechas en ese periodo de tal forma que se proporcione feedback y soporte sobre esas postulaciones. Es un ciclo que se debe de repetir cada semana hasta que finalice el periodo del servicio o hasta que por acuerdo previo se defina una fecha.

El objetivo es potenciar la postulación a través del uso de las redes de contactos de Nextplacement. Considérese que máximo se deben enviar 20 postulaciones por vez en la plantilla de seguimiento y seguir la política proporcionada. Es más fácil competir con 5 referidos que contra 5 mil postulantes en bolsas laborales.



DA EL SIGUIENTE PASO



# FLUJO MENSUAL

## RED DE CONTACTOS - DIRECTA

Se solicita mes a mes a la red de contactos directa (RCD) sus requerimientos. RCD es una Network de aproximadamente **3,500 contactos** cuyo propósito es establecer el acceso a oportunidades de vacantes abiertas en empresas pertenecientes a la misma. El objetivo es reforzar la intención de postulación del candidato, y para ello se realizan tres actividades:

- Referencias: Consiste en recomendar al candidato sea por solicitud del Network o a raíz del lazo de confianza que se tiene con el responsable del proceso de selección.
- Recomendaciones: Consiste en referir al candidato a los contactos responsables de liderar directa o indirectamente la decisión de la vacante de interés.
- Postulaciones de avisos: consiste en dar a conocer las vacantes del Network a través de correos periódicos siempre y cuando estas se den.

Adicional a ello, se entregarán bases de datos de empresas con la información de los principales gerentes y reclutadores, de esa forma el candidato(a) puede presentarse vía correo.



DA EL SIGUIENTE PASO

# PLAZOS

Los plazos establecidos del programa son los siguientes:

- **Periodo de Entrenamiento:** El plazo para desarrollar y culminar el periodo de entrenamiento es de 6 horas. Estas pueden ser en una misma semana. Desde que comienza la asesoría se considera que el entrenamiento debe desarrollarse dentro de los 30 días calendario de contratado el servicio.
- **Periodo de Movida de CV:** El plazo depende del programa y es contado desde el momento en que el cliente autoriza por escrito. Para mandos iniciales son 5 meses, para mandos medios son 7 meses, para mandos altos son 9 meses y Directores es de 12 meses.
- **Sesiones:** Se deben tomar de 6 horas para realizar todo el entrenamiento. Las sesiones pueden ser de 2 o 3 horas cada una y pueden ser en días diferentes o dentro del mismo día.
- **Reuniones adicionales:** Estas reuniones pueden durar de 1 a 2 horas, se realizan después del entrenamiento y se solicitan con al menos 1 semana de anticipación. Se puede solicitar las reuniones a conveniencia y previo acuerdo entre Nextplacement y el cliente.
- **Mandos:** Van dirigidos a perfiles como:
  - Iniciales: Asistentes, auxiliares, analistas junior, técnicos.
  - Medios: Coordinadores, supervisores, jefes y analistas senior.
  - Altos: Sub gerentes y gerentes.
  - Directores: Directores de diversas áreas.

# INVERSIÓN

El precio está en función a los servicios elegidos (todos independientes) y se divide de la siguiente forma:



DA EL SIGUIENTE PASO

PROCESO / MANDOS		INICIALES	MEDIOS	ALTOS	DIRECTORES
ENTRENAMIENTO	BLOQUE A	S/ 500	S/750	S/950	S/1,150
	BLOQUE B	S/550	S/750	S/950	S/1,250
	BLOQUE C	S/350	S/550	S/750	S/850
	BLOQUE D	S/150	S/350	S/600	S/700
	BLOQUE E	S/150	S/400	S/750	S/800
MOVIDA CV	MESES	5	7	9	12
	Inversión	S/1,300	S/2,200	S/4,500	S/6,000
TOTAL		S/3,000	S/5,000	S/8,500	S/10,750

# FORMA DE PAGO

Se realiza el pago de los servicios elegidos al inicio, por el entrenamiento (coaching) y por la movida de CV o de acuerdo a los servicios que se decidan contratar. El saldo se paga al momento de conseguir el trabajo (Fee de Recolocación), vale decir, al conseguir el trabajo éste Fee se cobra contra la primera boleta de pago que reciba el cliente final. Una vez iniciado el proceso, el porcentaje de adelanto facturado no será reembolsable por lo que antes de invertir revise todas las cláusulas

NEXTPLACEMENT EIRL - RUC 20601193192

**Banco de Crédito del Perú**

Cuenta Corriente Soles #: 194-2336460-0-05

CCI: 002-194-002336460005-98

**Banco de la Nación**

Cuenta de Detracción - 12%

Soles Cuenta Corriente # 00-048-014313

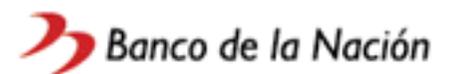
CCI 01804800004801431390



DA EL SIGUIENTE PASO

Se puede pagar con VISA, tenemos POS para su comodidad.

Luego de aceptada la propuesta por escrito, se genera la facturación y se envía la misma por correo electrónico al encargado(s) de la empresa contratante. El paso a seguir es que luego que se deposite a la cuenta indicada, se envía el voucher de depósito al email [splaza@nextplacement.net](mailto:splaza@nextplacement.net), inmediatamente después se coordinará con el cliente final (la persona desvinculada) y se envía un email con la tarea a desarrollar para la asesoría y las instrucciones, al igual que las fechas y horas disponibles en agenda para que dentro de ellas se elijan las que mejor se acomodan con su disponibilidad y se coordinan las reuniones.



# CONDICIONES COMERCIALES Y GENERALES

## Del Precio y Del Pago Realizado:

- El precio esta expresado en nuevos soles e incluye IGV.
- Una vez realizado el pago, el mismo ya no es reembolsable.
- El pago se realiza en soles y en la cuenta indicada.

## De los Plazos:

- Una vez realizado el pago se podrá utilizar el servicio en cualquier momento durante los 3 meses siguientes a la fecha de realizado el pago. De no iniciar el servicio durante ese periodo, **el pago ya no es reembolsable** y se perderá derecho a uso del servicio.
- De haber comenzado el entrenamiento total o parcial, en la primera sesión, desde esa fecha se consideran 30 días calendarios como periodo de entrenamiento. Si por motivos ajenos a Nextplacement y que son propios del cliente, se hace extensivo a un periodo mayor de los 30 días calendarios contemplados para el entrenamiento, entonces se tomarán los días correspondientes al periodo de movida del CV y se consumirán del saldo del periodo de movida de cv. Si es el caso que solo se contrató el periodo de entrenamiento, entonces se consideran como terminado el servicio de haber excedido los 30 días calendarios, y por tanto el monto pagado no es reembolsable.
- Considérese que se tiene hasta 2 oportunidades para faltar, cancelar o mover alguna de las sesiones pactadas. De darse el caso de reiteradas veces, más de 2, se cancela, mueve o se ausenta a la reunión pactada para la asesoría del entrenamiento u alguna otra, se cobrará una multa de S/. 50 soles la hora por el no cumplimiento sin derecho a reclamo o reembolso alguno. De cumplirse el pago indicado por multa por parte del cliente, se procederá a congelar el servicio hasta su efecto sin derecho a solicitar reembolso por el servicio completo. Si luego de congelar el servicio, pasados 30 días calendarios, el cliente no resuelve el pago por multa, se procederá a dar por finalizado el servicio sin que el cliente tenga derecho a reclamo.
- Considérese que, de contratar el servicio de Movida de CV, se están contratando los meses efectivos, es decir, si el cliente se recoloca en un plazo menor al periodo total, el tiempo restante de saldo se considera como tiempo congelado hasta que el cliente lo active nuevamente teniendo como beneficio 12 meses calendarios para realizar esta activación por única vez y sólo por el tiempo de saldo restante.
- Considérense que lo normal es que la recolocación tome un tiempo prudencial y de acuerdo a la jerarquía de la posición. Para las posiciones de **Mandos Iniciales** en 4 a 6 meses, **Mandos Medios** en 6 a 8 meses, **Mandos Altos** en 8 a 12 meses, **Directores** en 11 a 15 meses en promedio. Este rango es referencial, mucho dependerá del mercado y las condiciones de demanda laboral

# CONDICIONES COMERCIALES Y GENERALES

## Generales:

- La propuesta tiene una vigencia de 15 días calendarios
- La LENT - Lista de Empresas No Tocar consiste en empresas donde el cliente no desea que su CV se mueva o llegue, y ello se indicará cuando el recurso asignado de Nextplacement lo solicite. La LENT será el filtro antes de proceder con el proceso de Movida de CV y lo debe proporcionar el cliente (listado indicando el ruc y razón social de las empresas).
- La plantilla de seguimiento se entrega por email y en el formato sugerido todos los domingos o lunes de cada semana, y ésta se procesará entre lunes y miércoles. Si se entrega fuera de fecha, entonces se tendrá que entregar la siguiente semana sin excepción alguna. Es decir, si el cliente entrega la plantilla el día martes a sábado, se considerará su procesamiento para la semana siguiente.
- El cliente se compromete a definir la LENT.
- Considérese que no se confirma el ingreso a alguna empresa, lo que se hace es poner el CV a disposición del mercado, pero es el mercado quien decide.
- Considérese que el servicio no contempla el conseguir entrevistas de trabajo en empresas específicas demandadas por el cliente, ya que lo que se realiza es referir y poner a disposición mediante un Banco de Talentos el CV del candidato en las redes de contacto mediante referencias y recomendaciones.
- **Considérese que de aceptar la propuesta, ésta tiene validez contractual.**
- De tener inconvenientes con el servicio, estos se pueden conciliar con el recurso asignado de Nextplacement. En todo lo no previsto por las partes en el presente propuesta/contrato, ambos se someten a lo establecido por las normas de la Ley General de Sociedades, el Código Civil y las demás del sistema jurídico peruano que resulten aplicables.

# CONDICIONES COMERCIALES Y GENERALES

## Éticas:

- La información proporcionada obedece a la transparencia de la misma y en todos los casos el cliente estará de acuerdo e informado frente a la dinámica propuesta.
- No se realizarán solicitudes ni peticiones fuera de las condiciones comerciales y generales de la propuesta.
- Si el cliente acepta la propuesta, sea la evidencia el pago o la conformidad vía correo electrónico, ésta tendrá validez contractual por aceptación de las condiciones de la empresa.
- Los plazos se respetarán sin tener excepción alguna.
- No se tolerarán actos ni conductas violentas de ningún tipo, así como perjuicio físico ni verbal de parte del cliente o del recurso de la empresa en la relación tenida entre partes.
- No se tolerarán malos tratos ni perspectivismo a algún recurso de la empresa ni al cliente final.
- Cualquier desacuerdo se tratará con el recurso asignado de la empresa para conciliación de existir algún desacuerdo o reclamo.



DA EL SIGUIENTE PASO

## PARTNERS:



Nuestros Clientes se encuentran en:



Nuestros Clientes se encuentran en:



Nuestros Clientes se encuentran en:





DA EL SIGUIENTE PASO

# SANTIAGO PLAZA BATTISTINI

Gerente de Outplacement

---



+51 993-653-781



splaza@nextplacement.net



<https://www.linkedin.com/in/santiagoplaza>



santiagoplazab1

[www.recolocacionlaboral.pe](http://www.recolocacionlaboral.pe)