



LA CERTIFICACIÓN DE PERSONAS

La Certificación de Personas (PersCert) acredita el valor de las competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia o formación adquirida, demostrando la valía de los profesionales certificados a sus clientes o a sus empleadores con un Certificado de TÜV Rheinland.

Ocho pilares para ser competitivo en el mercado

De la transparencia a la capacidad resolutive

En un mercado laboral cada vez más exigente, global, abierto y en permanente dinamismo, las competencias profesionales adquieren una importancia determinante. Pero, ante la 'sobreoferta' y elevada formación de miles de candidatos para un mismo puesto, la pregunta surge por sí sola: ¿Cómo puedo ser competitivo y 'seducir' a las organizaciones para que se fijen en mí, en una carrera repleta de otros 'participantes'? ¿Cuáles deben ser los valores diferenciales que inclinen la balanza para que las empresas apuesten por mi perfil?

Ser transparente, tener capacidad de decisión ágil, rápida y sin temor al error, y saber comunicar son algunos de los pilares más apreciados por los empleadores y los clientes. Desde estas premisas partió

la reciente Openclass realizada en UNIR por Ricardo Duarte Serrano, director de Formación y Certificación de Personas del Grupo alemán TÜV Rheinland. Su ponencia estuvo centrada en aspectos esenciales que son impartidos por el Máster en Recursos Humanos (RRHH) online de esta universidad.

La firma en la que él trabaja, fundada en Colonia (Alemania) en 1872, se especializa –entre otros sectores– en la certificación de competencias y formación de personas, entidades y empresas. Brinda servicios en todo el mundo. Asimismo, es partner de UNIR. Con este centro de estudios mantiene acuerdos de participación en proyectos formativos. La firma certifica las competencias que los alumnos adquieren tras cursar las diversas titulaciones.

Las habilidades que pueden hacer destacar a un profesional que aspira a conseguir un trabajo, dar el salto a otro mejor, o promocionar dentro de la estructura.

Uno de los aspectos que distingue a TÜV Rheinland es la creación de Certipedia, una inmensa base de datos en las que figuran todas las personas (físicas y jurídicas) que han obtenido sus certificados de competencias por formación, y destrezas personales y/o profesionales (PersCert), en el país y en el mundo. Por ello, Duarte conoce como pocos cuáles son las habilidades que pueden hacer destacar a un profesional que aspira a conseguir un trabajo, dar el salto a otro mejor, o promocionar dentro de la estructura. Entre esas competencias, destacó las siguientes:

1. Saber comunicar

“Para ser competitivo en el mercado primero debemos saber comunicar. Explicar a nuestros eventuales empleadores cuáles son nuestros objetivos y capacidades profesionales que poseo”, advirtió, antes de agregar: “La comunicación es fundamental para permitirnos nuestra labor dentro de un equipo de trabajo y con el resto de los equipos de trabajo. A partir de aquí, seguramente llegaremos al objetivo pretendido”.

2. Saber gestionar el tiempo

Desde su óptica, la gestión personal del tiempo es esencial: “El tiempo es oro. Debemos ser eficientes y eficaces en la planificación de nuestro plan y de las tareas que nos marcamos”.

3. Dominar las tecnologías de la información

El especialista subrayó que el profesional, para ser competitivo, debe saber manejar las “herramientas tecnológicas que están a disposición en nuestras vidas, ya sea desde el plano laboral o desde el profesional”.

4. Adquirir competencias conductuales

Una vez que se haya conseguido el tan ansiado puesto de trabajo, llega el momento de fortalecer las competencias conductuales. “Son aquellas que

determinan cuáles son nuestros objetivos. Y los del mercado y de los clientes, que son aquellos a quienes nos debemos finalmente cuando trabajamos. Un profesional competitivo debe tener una orientación clara hacia el resultado, y saber cómo medir ese resultado. Es decir, debemos plantearnos cómo puede beneficiarse la empresa a través de mi conducta y orientación hacia ese resultado”.

5. Definir cuál es la meta

Debemos dejar muy claro al empleador cuál es nuestra meta y cuál es el enfoque del mercado. “Otra pregunta que debería hacerse un profesional para ser competitivo es: ¿cómo puede beneficiarse la empresa a través de mi actitud y orientación al resultado? Dejar muy claro al empleador cuál es nuestra meta favorece la empleabilidad”.

6. Ser transparentes y claros con jefes, compañeros... y con los clientes

“Es muy necesario demostrarnos claros y transparentes con nuestros compañeros y nuestros jefes. Es la única forma de ganar la confianza a nivel interno, y también con el trato hacia el 'exterior': con los clientes. Una vez desarrollado este esquema hay

que saber cómo poner en marcha la estrategia. Saber plantearla, discutirla, saber presentarla y negociar. Tenemos que tener la capacidad y predisposición para poder llegar a acuerdos”, consideró Duarte.

7. Comprometernos con la organización

El compromiso con la organización también es vital: “Todo esto no se podría hacer sin un buen y fuerte equipo de trabajo. Debemos tener la capacidad de saber relacionarnos. Saber escuchar, decidir, definir y llegar a acuerdos con nuestros compañeros lleva a comprometernos con la empresa, algo muy valorado por los empleadores”.

8. Tomar decisiones con agilidad, sin miedo al error

La capacidad resolutive en un profesional es uno de los aspectos más valorados por las empresas. “Hoy en día la competencia es cada vez más fuerte. Por eso debemos ser rápidos para reaccionar, analizar y tomar decisiones. No debemos tener miedo a equivocarnos. La toma de decisiones se basa en saber analizar correctamente. Muchas veces, cuanto más tardamos en determinar algo, no estamos madurando la decisión, sino agravando el problema”.