

Programa Formativo Especializado de Reorientación Laboral al Ámbito Comercial con Prácticas Tutorizadas en Empresas

CONTEXTUALIZACIÓN

En el actual contexto socioeconómico, con una elevada tasa de paro y estancamiento en la creación de empleo, las personas en situación de desempleo necesitan adquirir competencias y habilidades que les faciliten su acceso al mercado laboral.

En este contexto, una formación de calidad, actualizada y adaptada a las exigencias del mercado laboral se convierte en una premisa para la ocupación de los trabajadores desempleados.

En el *“Informe del Mercado de Trabajo Estatal, Datos 2010, Volumen I, Informe General”* del Observatorio de las Ocupaciones realizado por el Ministerio de Trabajo e Inmigración en el apartado de formación recoge *“La formación profesional para el empleo es primordial para mejorar las posibilidades de acceso al trabajo de los demandantes”* y *“Existe la necesidad de adaptar la formación a los requerimientos del mercado laboral”*.

“El Portal Europeo de la Movilidad Profesional-EURES” en *“Información sobre el mercado laboral España”* también pone de manifiesto lo anterior: *“la falta de cualificación profesional o experiencia dificulta el acceso de la persona al puesto de trabajo”*.

Actualmente más del 50% de las ofertas laborales tienen un componente comercial, independientemente del sector de la empresa o nivel formativo del candidato, en las cuales las empresas buscan candidatos formados en contenidos prácticos y en competencias y habilidades para iniciar o desarrollar su profesión y permitir una adecuación más rápida al puesto de trabajo para aumentar la productividad y bajar los costes de adaptabilidad.

Por otro lado, las personas en situación de desempleo pueden aprovechar sus conocimientos profesionales adquiridos o su formación académica y complementarlos con una formación comercial para reorientar su profesión aprovechando su experiencia y/o formación académica aumentando así su empleabilidad.

Los datos ofrecidos por dos de los buscadores de empleo con más usuarios confirman lo anterior, algo más del 50% de las ofertas laborales tienen un componente comercial.

En los datos del Observatorio Ocupacional del SEPE del Ministerio de Trabajo e Inmigración se refleja este **incremento en las ofertas laborales de componente comercial.**

Siguiendo este estudio, la información referente a “Red Trabaja”, recoge que el **49,92% de los empleos ofertados tienen un componente comercial.**

En *“El Portal Europeo de la Movilidad Profesional- EURES”* en *“Información sobre el mercado laboral España”* se repiten los mismos datos: Un alto porcentaje de los puestos ofertados tienen carácter comercial. En su epígrafe *“¿En qué sectores se necesita mano de obra?”* consta como uno de los de mayor oferta y difícil ocupación por falta de formación especializada.

La falta de formación especializada y práctica dificulta la ocupación de las personas desempleadas en esta oferta laboral predominante, la necesidad de adaptar sus conocimientos y habilidades a los requerimientos de las empresas se convierte en una premisa fundamental.

Siguiendo esta línea, el estudio *“La inserción laboral de los graduados en la UDC”* del Observatorio Ocupacional de la Universidad de A Coruña pone de manifiesto una desconexión entre las competencias adquiridas en los estudios universitarios y las demandadas por las empresas.

Las investigaciones realizadas tanto por el Observatorio Ocupacional como por el Consello Social de la Universidad de A Coruña en su estudio *“Competencias profesionales de los Universitarios”*, revelan que una proporción muy alta de los graduados deben completar su formación con cursos especializados con el fin de

mejorar su empleabilidad, sobre todo en lo que se refiere a conocimientos de aplicación práctica y aquellos que ayuden a desarrollar sus competencias, actitudes, aptitudes y habilidades en el puesto de trabajo.

Las políticas activas de empleo surgen a partir de la década de 1980 en respuesta al paro estructural que se incrementaba en los colectivos con mayores problemas sociales, culturales y económicos que dificultaban su acceso al mercado laboral. Es decir, nacen para dar cobertura a los colectivos en riesgo de exclusión social.

Actualmente, como se recoge la *Ley Española 56/2003 de 16 de Diciembre de empleo*, se entiende por políticas activas de empleo el conjunto de programas y medidas de orientación, empleo y formación que tienen por objeto aumentar la empleabilidad de las personas activas desempleadas en el mercado laboral, tanto por cuenta ajena como por cuenta propia, y la adaptación de la formación y recualificación de las personas para el empleo.

En los datos de la EPA referentes a "*Parados por sexo y nivel de formación alcanzado*" para el tercer trimestre del 2012 se refleja que el 44% de las personas desempleadas cuentan con formación cualificada: Ciclos Superiores (FP II), Licenciados, Graduados.... Actualmente un alto porcentaje de este grupo poblacional también puede considerarse en riesgo de exclusión social por dos motivos claramente definidos: En primer lugar por su dificultad en el acceso al primer empleo y en segundo lugar por sus amplios periodos en estado de activos en búsqueda de empleo y, por lo tanto, sin ninguna percepción de prestaciones o subsidios por desempleo.

En esta línea, las políticas activas de empleo predominantes enfocadas a la reinserción laboral y acciones formativas, están principalmente orientadas a formar y a recualificar al extracto poblacional que no cuenta con formación cualificada limitando las acciones dirigidas al colectivo mencionado que sí cuenta con esa cualificación pero con el mismo riesgo de exclusión.

Mediante una **actuación desde el ámbito local del Ayuntamiento**, pueden detectarse mejor esas necesidades y actuar de una forma más ágil, efectiva y con mejores resultados finales, acotando mejor las necesidades de este grupo de demandantes de empleo y con dificultades de inserción en el mercado laboral y desarrollando acciones propias y adaptadas a la realidad socio-empresarial local que faciliten a las personas en situación de desempleo la adquisición de los conocimientos y competencias que demandan las empresas.

DESARROLLO DEL PROGRAMA FORMATIVO

El Programa de Recualificación Profesional al Ámbito Comercial del Ayuntamiento de Ponferrada, se dirige al colectivo mencionado y ofrece esa formación especializada a través del programa propio de Bidef Consultoría denominado "*La Profesión de Comercial: Desarrollo Comercial y Ventas*" ofreciendo la oportunidad a sus participantes de poner en práctica los conocimientos y habilidades adquiridas en la formación en una Empresa a través de prácticas formativas tutorizadas así como la posibilidad de ser contratado por ésta al finalizar la práctica. En este sentido, nuestros ratios actuales son: El 100% de los alumnos que finalizan con éxito la etapa formativa realizan las prácticas en Empresas de sus sectores vinculados y entre un 50%- 60% son contratados por la empresa al finalizar las prácticas.

Todas las formaciones académicas o experiencias laborales tienen su aplicación comercial, en esta línea, el "*Informe de Mercado de Trabajo Estatal de 2012 del Observatorio de las Ocupaciones del Servicio Público de Empleo Estatal*" dice: "*(...) más de la mitad de las ofertas de componente comercial analizadas(...) buscan un técnico*" es decir, existe una demanda de perfil técnico-comercial.

Además de la Formación, Bidef Consultoría, se encargará de la organización y gestión global del Plan Formativo Especializado con Prácticas Tutorizadas, siempre bajo la supervisión y control de los equipos técnicos del Ayuntamiento (IMFE).

Es una Política de Empleo con un planteamiento novedoso ya que, fuera de ser una política recurrente, se actúa en un nicho de empleo poco desarrollado en las políticas públicas y de alta demanda laboral. Además se realizará conjuntamente, tanto en la población como en el tejido empresarial, garantizando cuatro ámbitos de actuación: Formativo, de reinserción laboral, de mejora de la empleabilidad y de reorientación laboral, así como, una amplitud en su ámbito de aplicación y resultado: Multidisciplinar, multisectorial, multifuncional y amplio espectro poblacional y por lo tanto de alto impacto entre los vecinos y empresas del Ayuntamiento.

Todo ello desarrollado con una alta eficiencia en el uso de los recursos públicos y realizado con una alta solvencia técnica en colaboración con Bidef Consultoría.

Desarrollo del Programa:

1ª Etapa: Presentación a las posibles personas interesadas del colectivo mencionado.

2ª Etapa: Selección de participantes:

- Dinámica de Grupo.
- Entrevista personal.
- Test de Actitudes y Aptitudes Profesionales (P.A.P.I.)

3ª Etapa: Impartición de la **Formación: 24 horas**.

Sesiones diarias de 4 horas durante 6 días (Martes, Miércoles y Jueves)

Turno de Mañana (09:30-13:30) o Turno de Tarde (16:00-20:00)

4ª Etapa: Comercialización, búsqueda y firma de convenios con las empresas acogedoras de prácticas.

5ª Etapa: Gestión administrativa de las prácticas.

6ª Etapa: Tutorización de las **Prácticas (2 Meses)** al alumno y a la empresa.

CONTENIDO FORMATIVO

PROGRAMA:

“LA PROFESIÓN DE COMERCIAL: DESARROLLO COMERCIAL Y VENTAS”

Módulo 1: LA PROFESIÓN DE COMERCIAL.

1. Entender la profesión de comercial
2. Funciones y responsabilidades dentro de la empresa

Módulo 2: EL DESARROLLO DE LAS VENTAS.

1. La visita comercial. Tipos de visita
2. Tipología de clientes: Distribución y organización
3. Tipología de clientes: Acciones a realizar
4. Análisis de posicionamiento en el mercado

Módulo 3: LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL: CÓMO NEGOCIAR CON ÉXITO.

1. Objetivo de la negociación
2. Las motivaciones del cliente
3. Técnicas de comunicación comercial
4. Conseguir la cita: Telefonar con eficacia
5. Método bided de negociación

Módulo 4: LA FIDELIZACIÓN.

1. Pasar de proveedor a socio
2. Cuota mercado vs Cuota cliente
3. Ampliar el círculo de eficacia relacional
4. Reclamaciones y quejas: Una oportunidad de negocio
5. La calidad de servicio

Módulo 5: PRÁCTICAS EN EMPRESA.