

¿En qué fase pierdes las oportunidades?

Para cuando llegas a procesos de selección, pero no terminan en oferta

Cuando los procesos no terminan en oferta, lo primero que solemos hacer es cambiar el CV. A veces ayuda, pero muchas veces el problema está en otra fase del proceso. Cada fase pide un trabajo distinto, así que el primer paso es saber dónde te quedas.

Este diagnóstico está pensado para profesionales con experiencia, mandos intermedios y directivos de cualquier área.

Las 5 fases de un proceso

1

Visible ¿Te encuentran?

Señal: Apenas recibes mensajes de recruiters y tus candidaturas no obtienen respuesta.

Lo que suele pasar: Tu perfil no usa las palabras con las que se busca tu puesto, o tu red no sabe que estás abierto a un cambio.

Esta semana: Revisa tu titular de LinkedIn y cuenta a tres personas de tu red qué tipo de puesto buscas.

2

Bien enfocado ¿Te encuentran para lo que buscas?

Señal: Te escriben, pero para puestos de menor nivel, de otra función o que no son tu siguiente paso.

Lo que suele pasar: Tu perfil cuenta lo que has hecho, pero no hacia dónde quieres ir.

Esta semana: Escribe en una frase el puesto que buscas y comprueba si tu titular y tu extracto dicen lo mismo.

3

Entrevistable ¿Pasas del primer filtro?

Señal: Hablas con recruiters, pero el proceso se queda ahí y no llegas al responsable del puesto.

Lo que suele pasar: En esa primera llamada no queda claro por qué encajas, por qué quieres cambiar o qué esperas.

Esta semana: Prepara en voz alta tu trayectoria en dos minutos, tu motivo de cambio y tu rango salarial.

4

Convincente ¿Avanzas en las entrevistas?

Señal: Llegas a entrevistas con el equipo, pero no pasas a la siguiente ronda.

Lo que suele pasar: Describes tareas en lugar de logros, o tu motivación y tus cambios de trayectoria no se entienden bien.

Esta semana: Prepara tres logros concretos: el contexto, lo que hiciste tú y el resultado.

5

Finalista ¿Consigues cerrar la oferta?

Señal: Llegas a la recta final, pero la oferta se la lleva otra persona.

Lo que suele pasar: Ya no es un tema de CV ni de LinkedIn. Puede estar en las últimas entrevistas, en la negociación o en cómo encajas con el equipo.

Esta semana: Repasa tus últimos procesos finales y, si puedes, pide feedback a los recruiters que los llevaban.

Tus últimas oportunidades: ¿en qué fase se quedaron?

Piensa en tus últimos cinco procesos o contactos. Anota la empresa o el puesto y marca la fase en la que se quedó cada uno.

Oportunidad	1 Visible	2 Bien enfocado	3 Entrevistable	4 Convincente	5 Finalista
	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐

Lo que te dice tu resultado

Fases 1 y 2	El trabajo está en cómo te presentas : tu posicionamiento, tu perfil de LinkedIn y el mensaje que transmites.
Fases 3 y 4	El trabajo está en cómo te cuentas : tu trayectoria, tus logros y tu motivación.
Fase 5	El trabajo está en el cierre : las últimas entrevistas, la negociación y el encaje con el equipo.

La mayoría de mis oportunidades se quedan en la fase

Lo que voy a trabajar primero:

¿Vemos juntos dónde pierdes las oportunidades?

Desde dentro cuesta ver dónde se para el proceso. Llevo más de 15 años buscando perfiles en LinkedIn y entrevistando candidatos: conozco cada una de estas fases desde el otro lado de la mesa. Puedo ayudarte de dos formas:

Sesión estratégica 1:1 →

90 minutos para analizar en qué fase te quedas y qué tienes que cambiar.

IMPULSA 360 →

Un programa integral que te acompaña durante todo el proceso, en las cinco fases, de ser visible a cerrar la oferta.

¿No sabes cuál encaja contigo? Hablemos 15 minutos.

[Reservar llamada de 15 minutos →](#)

Silvia Rodríguez Castells · Siroca Talent

Psicóloga, coach y recruiter

silvia@sirocatalent.com · +34 629 943 067 · www.sirocatalent.com