

2ª EDICIÓN

CURSO PERFIL PROFESIONAL

Relación estratégica y fidelización para la inserción laboral

FORMACIÓN ONLINE GRATUITA PARA
PERSONAS COLEGIADAS Y
PRECOLEGIADAS EN COTS GRANADA

DEL 1 JUNIO AL 31 JULIO
2026

100 HORAS

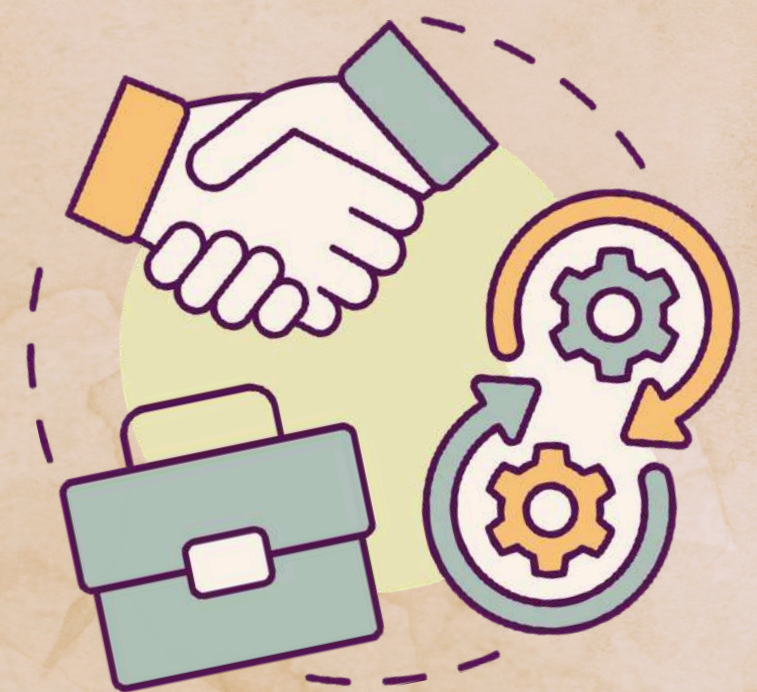


BLOQUE 1

PERFIL PROFESIONAL:
COORDENADAS PRÁCTICAS
PARA SU DESCRIPCIÓN

BLOQUE 2

LA RELACIÓN CON LA EMPRESA I:
PROSPECTAR PARA CONOCER LAS
OPORTUNIDADES



BLOQUE 3

LA RELACIÓN CON LA EMPRESA II:
DEL PRIMER CONTACTO A LA
FIDELIZACIÓN

PERFIL PROFESIONAL: COORDENADAS PRÁCTICAS PARA SU DESCRIPCIÓN

Los técnicos de inserción laboral juegan un papel clave en los procesos de selección de personal. Por ello, saber definir con claridad las necesidades de un puesto de trabajo es esencial para garantizar el éxito de cualquier contratación.

Con este curso aprenderás a elaborar de forma práctica y sencilla descripciones de perfiles profesionales, conocerás el procedimiento a seguir para construir un perfil e, incluso, podrás diseñar una oferta laboral a partir de un perfil competencial.

Objetivos del curso

Este práctico curso pretende ofrecerte los recursos necesarios para que conozcas las claves, métodos y herramientas indispensables para definir con exactitud perfiles profesionales. Tras finalizarlo, dominarás con soltura elementos como la estructura de una oferta laboral o los tipos de perfil, y podrás elaborar de manera ágil y eficaz vacantes de empleo en las que se detallen las competencias, requisitos y responsabilidades propias de cada puesto.

Metodología

Mediante una dinámica ágil, irás aprendiendo mientras realizas actividades muy distintas, descubres curiosidades y lees contenido de forma intercalada. El curso te proporcionará un conjunto de recursos básicos que podrás aplicar en tu día a día, aunque si quieres profundizar en el tema, podrás hacerlo a través de los contenidos disponibles en la sección Para saber más.

Un GPS al inicio de cada apartado te recordará en qué tema te encuentras y cuáles son sus contenidos. Además, aunque la usabilidad de la plataforma del espacio formativo es sencilla e intuitiva, en la página de introducción encontrarás un tutorial que te facilitará el uso de la misma.

PERFIL PROFESIONAL: COORDENADAS PRÁCTICAS PARA SU DESCRIPCIÓN

Contenido del curso

En este curso conocerás en profundidad todo lo relacionado con el mundo de la oferta laboral, especialmente aquellas cuestiones relativas a la redacción de un puesto de trabajo y al proceso de selección de personal.

También, aprenderás la importancia de detallar las diferentes características de un perfil profesional y cómo este proceso puede ayudarte a dar con el candidato idóneo para cada vacante. Además, adquirirás estrategias y entrenarás técnicas que posteriormente podrás aplicar durante el día a día en tu trabajo.

En resumen, contarás con aquellos conocimientos que todo técnico de inserción laboral necesita para desarrollar las tareas propias de su puesto de manera eficiente.

Temario

1. ¿Vale la pena contar con perfiles profesionales?

Cuáles son los beneficios de describir perfiles

2. Aclarando conceptos

Diferentes herramientas para describir ocupaciones y lugares de trabajo

3. Estructura y contenido del perfil profesional

Las partes que componen un perfil

4. El trabajo a realizar

Funciones y tareas

5. Las competencias profesionales

El modelo de competencias, cómo definir las y situaciones críticas

6. Procedimiento para elaborar un perfil

Pasos a seguir para construir un perfil y métodos para definir funciones, tareas y competencias

7. Diseño de una oferta laboral

Cómo elaborar una oferta de trabajo a partir de un perfil competencial

Soluciones a las actividades propuestas

Duración: 35 h.

LA RELACIÓN CON LA EMPRESA I: PROSPECTAR PARA CONOCER LAS OPORTUNIDADES

Las entidades sociales y las empresas se necesitan mutuamente para lograr el éxito de cualquier inserción laboral. Ahora bien, cada entidad tiene que explorar el territorio y su tejido productivo para conocer cuáles son sus necesidades concretas, así como qué oportunidades ofrecen. En este módulo te proponemos herramientas para desarrollar esa imprescindible labor de prospección.

Objetivos

Este material pretende enfatizar la importancia para las entidades de inserción laboral de establecer relaciones estratégicas con las empresas. Empieza con una introducción a algunos conceptos básicos respecto a esta relación, y posteriormente se trabajan los elementos que componen la fase de prospección.

Metodología

Mediante una dinámica ágil, irás aprendiendo mientras realizas actividades muy distintas, descubres curiosidades y lees contenido de forma intercalada. El curso te proporcionará un conjunto de recursos básicos que podrás aplicar en tu día a día, aunque si quieres profundizar en el tema, podrás hacerlo a través de los contenidos disponibles en la sección Para saber más.

Un GPS al inicio de cada apartado te recordará en qué tema te encuentras y cuáles son sus contenidos. Además, aunque la usabilidad de la plataforma del espacio formativo es sencilla e intuitiva, en la página de introducción encontrarás un tutorial que te facilitará el uso de la misma.

LA RELACIÓN CON LA EMPRESA I: PROSPECTAR PARA CONOCER LAS OPORTUNIDADES

Contenido del curso

La importancia de la relación estratégica con las empresas.

- Principios básicos
- Diferentes fases de la estrategia
- 2. La prospección:
 - Conocer bien las características fundamentales de las personas atendidas por las entidades
 - Conocer el entorno de las entidades: saber cuáles son las tendencias del mercado laboral del territorio donde están ubicadas
 - Crear un censo de empresas diana hacia donde dirigir los esfuerzos relacionales de las entidades
- 3. Los elementos estratégicos imprescindibles en la maleta para llevar a cabo el contacto y la relación de colaboración con la empresa.

Temario del curso

1. La relación estratégica con la empresa. Cuestiones previas sobre el tipo de relación a establecer con las empresas
2. Prospeccionar, un paso indispensable. Por qué prospeccionar y qué procedimiento seguir
3. Conocer a los usuarios y usuarias. Análisis de factores personales y competenciales. Denominadores comunes y grupos de incidencia. Identificación de puntos fuertes y dificultades a superar.
4. Conocer el entorno. Análisis de factores estructurales: mercado laboral y tejido empresarial.
5. Empresas diana. Las empresas objetivo. La creación de un censo de potenciales empresas.
6. Maleta básica. Marca bien presentada, cartera de servicios variada y objetivos claros.. Soluciones a las actividades propuestas

Duración: 25 h

LA RELACIÓN CON LA EMPRESA II: DEL PRIMER CONTACTO A LA FIDELIZACIÓN

La relación con la empresa es una estrategia que sigue distintas fases. En el anterior módulo se abordaron las fases correspondientes a la preparación previa, mientras que en este ya se entra en acción: difundir el servicio, contactar con la empresa, establecer una colaboración a partir de la negociación y fidelizar la relación.

Objetivos

Este material pretende enfatizar la importancia para las entidades de inserción laboral de establecer relaciones estratégicas con las empresas. Además, se facilitan coordinadas prácticas para lograr y mantener una relación estable con las mismas.

Metodología

Mediante una dinámica ágil, irás aprendiendo mientras realizas actividades muy distintas, descubres curiosidades y lees contenido de forma intercalada. El curso te proporcionará un conjunto de recursos básicos que podrás aplicar en tu día a día, aunque si quieres profundizar en el tema, podrás hacerlo a través de los contenidos disponibles en la sección Para saber más.

Un GPS al inicio de cada apartado te recordará en qué tema te encuentras y cuáles son sus contenidos. Además, aunque la usabilidad de la plataforma del espacio formativo es sencilla e intuitiva, en la página de introducción encontrarás un tutorial que te facilitará el uso de la misma.

Contenido del curso

Después de conocer algunos elementos transversales útiles para todo el proceso, veremos:

- Cómo dar a conocer las distintas entidades sociales entre las organizaciones mediante la difusión.
- Las formas de contactar con las empresas a través de distintos canales y trabajando las objeciones que puedan aparecer.

LA RELACIÓN CON LA EMPRESA II: DEL PRIMER CONTACTO A LA FIDELIZACIÓN

- La negociación una vez acordada una entrevista: preparación, intercambio de servicios, cierre y valoración posterior.
- Después de cerrar un acuerdo de colaboración, cuando ya se esté trabajando en él y sus resultados sean satisfactorios, cómo fidelizar para mantener viva la relación.
- La evaluación de la relación para su seguimiento, extracción de conclusiones y, en su caso, toma de las necesarias medidas correctivas.

Temario del curso

Introducción

De la preparación a la acción

1. Acompañarse de elementos útiles para establecer la relación

La regla de las 3 íes, roles compradores, estilos de negociación y objeciones

2. Darse a conocer: realizar acciones de difusión

La difusión puntual y permanente y su correspondiente desarrollo

3. Presentarse: hacer contactos

De los pasos previos al contacto telefónico o por correo electrónico

4. Negociar: intercambio de servicios

De la preparación y la puesta en escena al cierre del acuerdo

5. Fidelizar: mantener viva la relación Premisas, acciones y base

de datos 6. Evaluar: conocer en qué punto se encuentra la

relación Tipos de evaluaciones, indicadores y sistemas de

obtención de información Soluciones a las actividades propuestas

Duración: 40 h

PROGRAMA

+INFO

DURACIÓN Y FECHAS

Esta formación tiene una duración total de 100h, todas ellas a realizar en formato online.

Está dividida en bloques a realizar desde el 1 de junio al 31 de julio de 2026.

Se emitirá certificado de aprovechamiento de 100 horas a partir de la fecha de finalización del mismo.

PRECIO

Gratuito. Exclusivo para personas colegiadas y precolegiadas en el Colegio Oficial de Trabajo Social de Granada.

Formación diseñada y financiada 100% por Fundación La Caixa y promovida por el Programa Incorpora.

INSCRIPCIONES

HASTA EL 31 DE MAYO 2026

Las inscripciones se podrán realizar a través del apartado de formación de la página web del Colegio de Trabajo Social de Granada: [PINCHANDO AQUÍ](#)

CERTIFICACIÓN

Para la obtención del certificado de asistencia y aprovechamiento, ES OBLIGATORIO PRESENTAR LOS DIPLOMAS DE HABER FINALIZADO CADA BLOQUE QUE EMITE FUNDACIÓN INCORPORA DE LA CAIXA .

El diploma del Colegio, se expedirá en formato digital tras finalizar todos los bloques y será emitido vía email a las personas inscritas. Los y las alumnas deberán enviar a tsgranada@tsgr.es el diploma que les expida CAIXA cuando finalicen cada bloque de la formación. Sin estos diplomas, no se podrá certificar la formación de 100 horas.

CONDICIONES GENERALES/ NORMAS VINCULANTES

- No serán admitidas las inscripciones de personas colegiadas que tengan irregularidades en los pagos de cuotas colegiales.
- No se emitirá certificado de realización del curso a alumnado que no envíe al colegio el diploma que expide Caixa cuando se finaliza cada bloque.