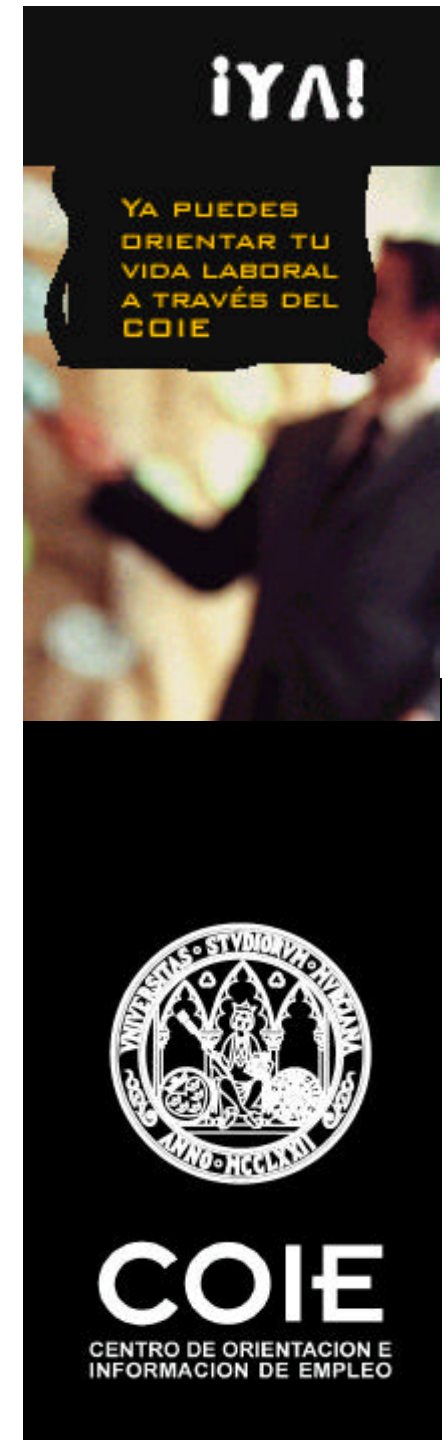




UNIVERSIDAD DE MURCIA

El prospector de empleo: una nueva figura en la UMU





UNIVERSIDAD DE MURCIA

LOS MOTIVOS

- El número de empresas usuarias del COIE sobrepasa las 4000, aún así, se prevee un aumento significativo de la demanda debido principalmente al practicum de los futuros grados y postgrados.
- Por otro lado, los canales de colaboración y comunicación entre universidad y empresa existentes deben reforzarse y estrecharse con el fin de lograr una mayor y mejor inserción laboral de los titulados.
- *El Vicerrectorado de Estudiantes y Empleo apuesta por la creación de una novedosa figura que cubra ambas necesidades: **el prospector de empleo.***

¡YA!

YA PUEDES
ORIENTAR TU
VIDA LABORAL
A TRAVÉS DEL
COIE



COIE

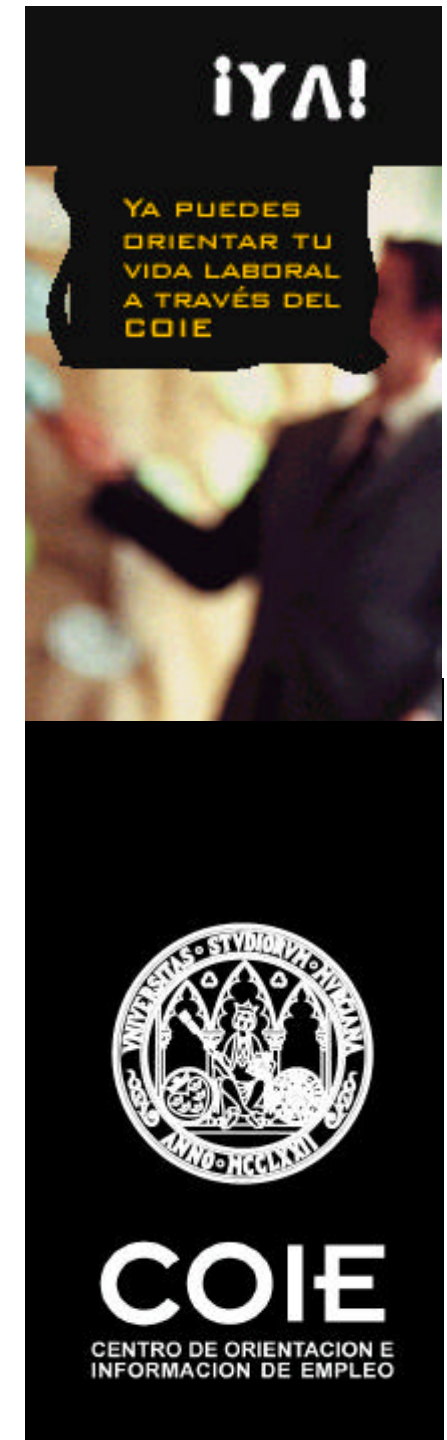
CENTRO DE ORIENTACION E
INFORMACION DE EMPLEO



PERFIL DEL PROSPECTOR

- Titulación relacionada con la empresa (Ciencias del Trabajo, Económicas, Empresariales, etc.)
- Amplia experiencia en el campo de los RRHH**
- Capacidad síntesis, rigor y organización
- Habilidad comunicativa, empática y comercial
- Espíritu de equipo

**FACTOR CLAVE PARA EL ÉXITO
DEL PROYECTO**

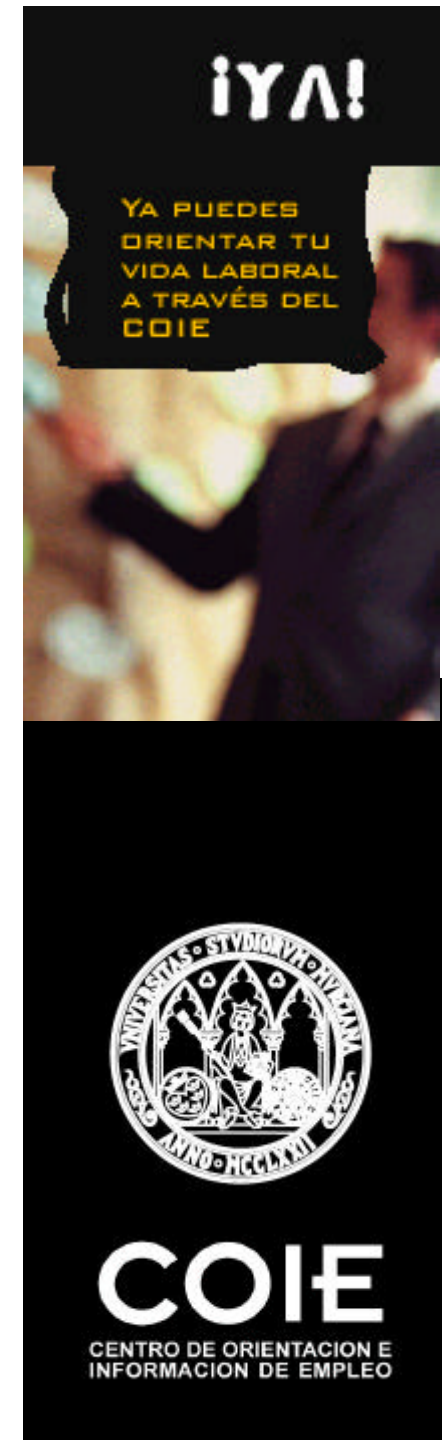




MISION

La inserción laboral de los titulados de la UMU.

- Manteniendo y reforzando la relación existente entre la universidad y la empresa.
- Creando nuevos canales de comunicación y colaboración con otras empresas y organismos.
- **Aumentando el número de ofertas de trabajo para titulados, así como el número de solicitudes de prácticas para estudiantes.**





EN LA PRÁCTICA

1. FASE:

Estudio y selección de empresas en función de:

- Volumen o facturación
- Estructura o plantilla
- Actividad o relevancia
- Interés en nuestros servicios
- Cruce con BD resto áreas COIE

2. FASE:

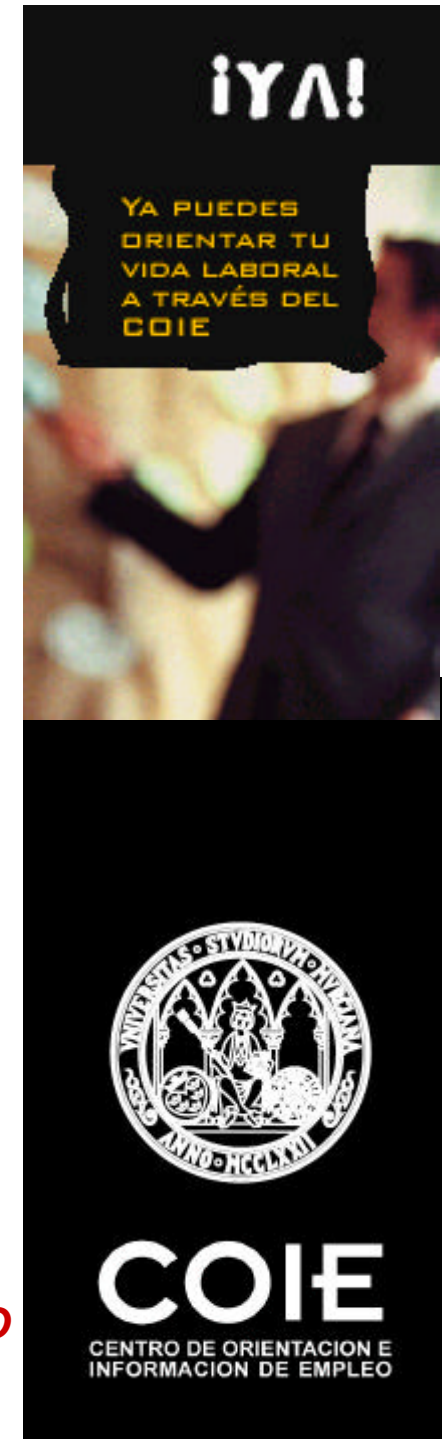
Contacto con la empresa:

-Email divulgativos (carta de presentación de la Vicerrectora y catálogo de servicios)

-Teléfono

-Visita presencial

**FACTOR CLAVE PARA EL ÉXITO
DEL PROYECTO**



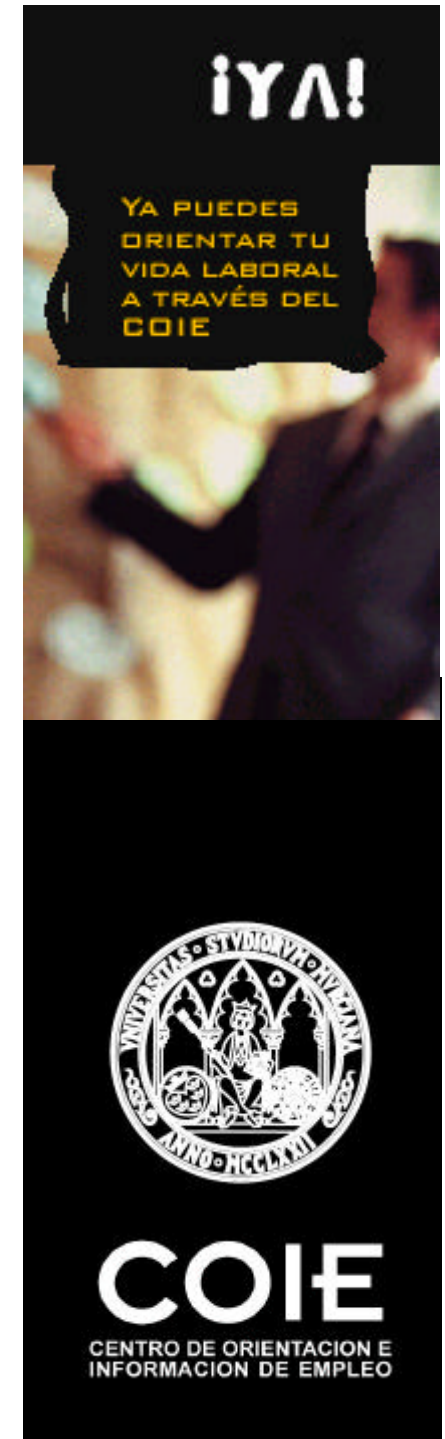


EN LA PRACTICA? (2)

3. FASE:

Seguimiento:

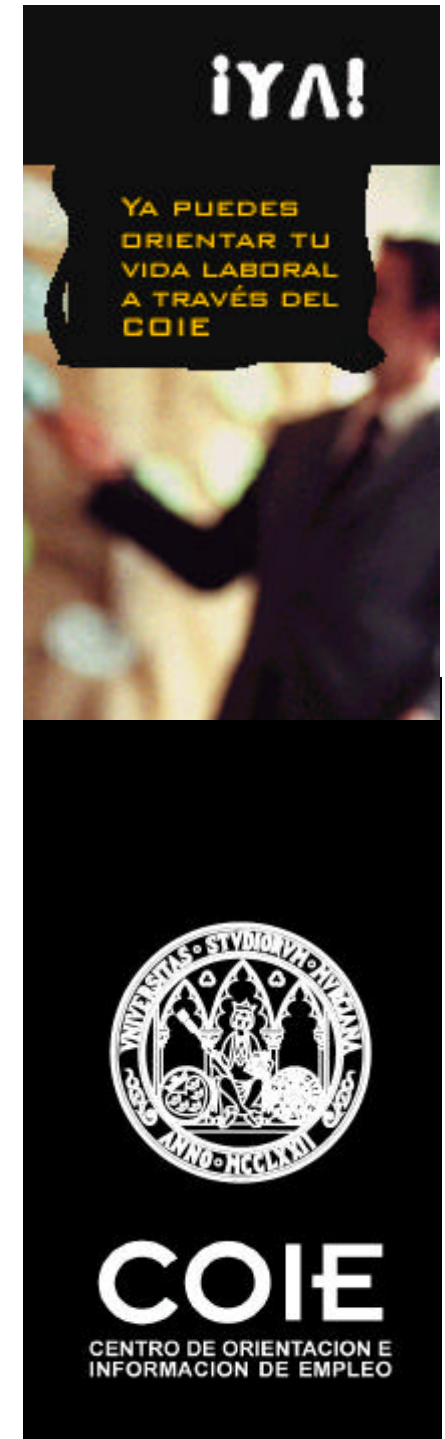
- Traslado de información obtenida en las reuniones (observaciones, consideraciones, compromisos adquiridos) a nuestra base de datos.
- Contactos periódicos vía teléfono o email
(Comunicación fluida y constante)





RESULTADOS CUALITATIVOS

- *Gran aceptación por parte de las empresas que aprecian la labor de acercamiento y apoyo por parte de la universidad.*
- *Además de dar a conocer nuestros servicios y el funcionamiento de los mismos, creamos un canal bidireccional de comunicación, donde los responsables de RRHH o gerentes pueden trasladar sus opiniones, sugerencias o inquietudes.*





RESULTADOS CUANTITATIVOS

-Periodo de diciembre'07-abril'08 (**5 meses**)

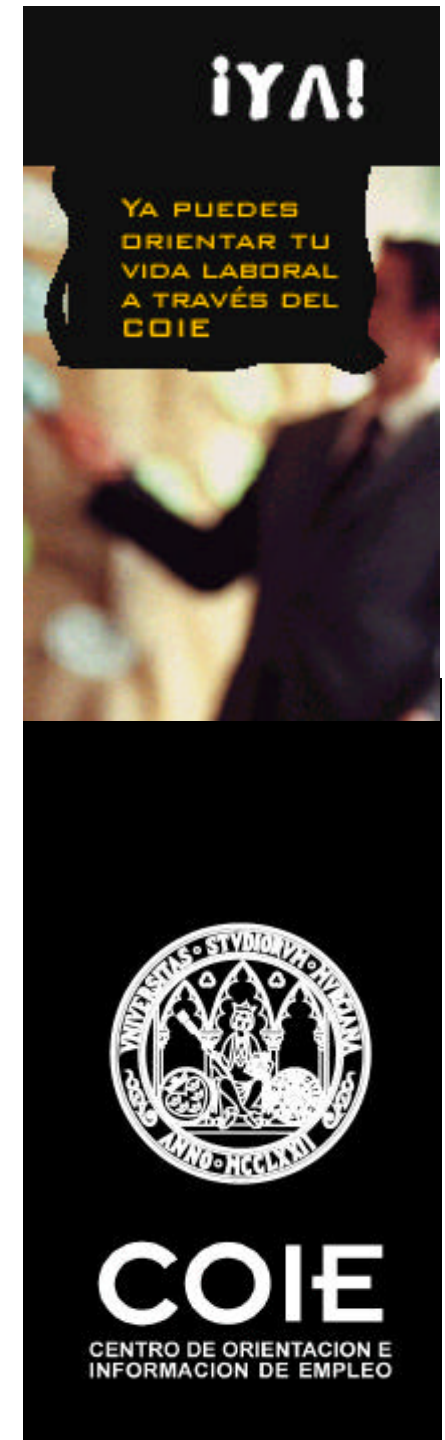
-300 empresas más que conocen nuestros servicios

-82 empresas visitadas

-26 sectores actividad incididos

-14 organismos (Asociaciones Empresariales y Centros Tecnológicos) son usuarios y a la vez difusores de nuestros servicios a sus asociados.

-Un centenar de empresas y entidades son usuarias o tienen intención de serlo en pocos meses.





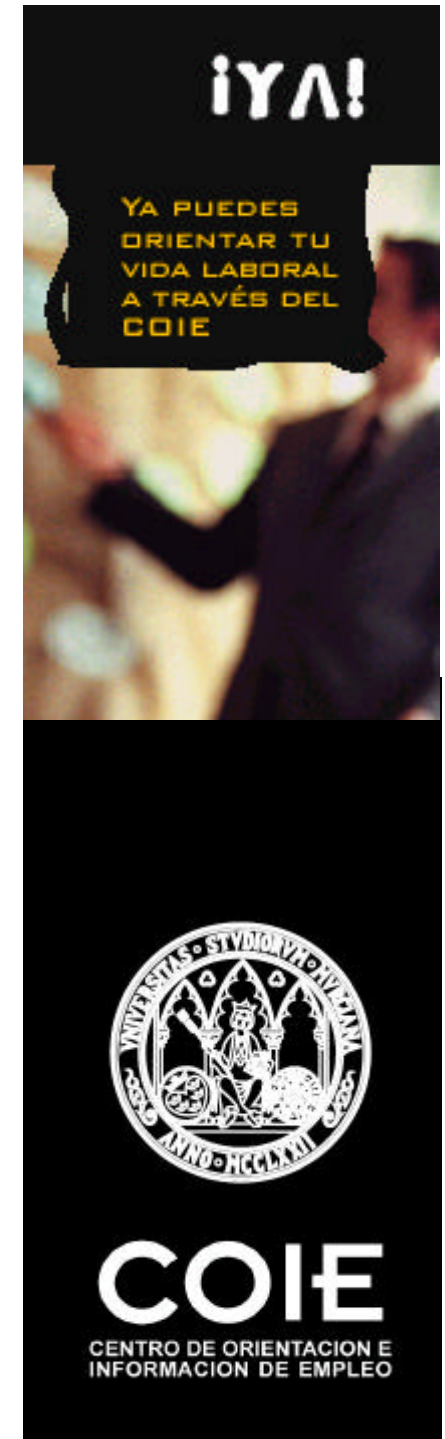
OBJETIVOS FUTUROS

Fase inicial:

- Crear la plataforma necesaria
- Ampliar el n° de empresas usuarias
- Colaborar con el resto de áreas

Segunda fase:

- Continuar con el objetivo inicial
- Estrechar lazos con grandes empresas
- Prestar apoyo en los practicum de postgrados
- Incidir en titulaciones donde la intención de realizar prácticas supera al n° de ofertas
- Colaborar con el resto de áreas





FIN DE PRESENTACIÓN:

GRACIAS POR SU ATENCIÓN

Javier Martínez Sánchez
Prospector de empleo COIE.
Universidad de Murcia
Junio de 2008

www.um.es/coie

