

Habilidades audiovisuales para la empleabilidad y el emprendimiento

K-Skills (3° edición)

uma.es

19 al 23 de Octubre 2020/16h.a 20:30h.

EDIFICIO THE GREEN RAY

Gloria Santiago Méndez
gloria.santiago@uma.es

Antonio Villanueva Martín
avillanueva@uma.es

Temario

- ✓ **Videocurriculum**
- ✓ **DISC**
- ✓ **Pitching**

Videocurriculum

¿Qué **habilidades** se exponen con un buen **Videocurriculum?**

¿**Ventajas o desventajas** que acarrea?

- Refleja nuestra **Creatividad**
- Demuestra **Confianza**
- **Originalidad**
- **Habilidades sociales y de comunicación**

nativos digitales

El término nativo digital, fue acuñado por Marc Prensky en 2001. En uno de sus ensayos, hizo una segmentación entre las personas de esta era y las diferenció como “nativos digitales” e “inmigrantes digitales”.

nativos digitales

La generación nativa digital son aquellas personas que nunca han conocido un mundo donde la tecnología y los dispositivos conectados a internet no eran una parte integral de su vida.

nativos digitales

Por lo que tienen una mayor capacidad para comprender las tecnologías relacionadas con el audiovisual

Dos tipos de videocurrículums según a quién va dirigido

- **Videocurrículum genérico** que colgamos en una red social en abierto
- **Videocurrículum a demanda**

- Realiza un **previo análisis de tus cualidades**
- **Calendarizar objetivos**
- y haz un **seguimiento de las empresas** en las que te gustaría trabajar

Ejemplo **videocurriculum** españoles 1° parte

1. **David Heredia Gómez** los abuelos

<https://youtu.be/RdXfbOcUqRo>

2. **Cristina Castro Riera**

<https://youtu.be/SHY3Etcag4w> turismo stop

motion

Crear una **escaleta/estructura**

- **Planteamiento** presentación
- **Nudo** formación y experiencia profesional
- **Desenlace** *cualidades relacionadas con
nuestra personalidad*

Cuida los detalles de tu **presentación**

En este aspecto ,no se diferencia de una entrevista de trabajo

Nuestra **imagen debe estar en consonancia con el producto que queremos mostrar**

No se trata de reproducir el currículum escrito.

Son lenguajes distintos

Menos es más

Prohibido aburrir

Poner en valor la colaboración en:

Trabajo familiares

Voluntariado

Experiencias en el extranjero

Adaptación para aprovechar los beneficios del audiovisual

Si sé inglés ,no digo que sé inglés, **hablo en inglés**

Si manejo un programa de diseño (photoshop...) lo incorporo para hacerlo más **visual**

Medios técnicos

Audiovisual = Audio y Visual

Imagen

- Cámara
- Trípode
- Iluminación

Sonido

- Micrófono
- Ruido
- Chequear sonido

Horizontal vs vertical

Grabar en horizontal:

- Formato tradicional: Es el formato estándar para cine y televisión, por lo que se percibe como más profesional y cinematográfico.
- Mayor campo de visión: Captura más elementos del entorno, lo que puede ser ideal para paisajes, grupos de personas o eventos.
- Adaptabilidad: Se adapta mejor a diferentes pantallas, incluyendo televisores y monitores de computadora.

Horizontal vs vertical

Grabar en vertical:

- Formato móvil:** Está diseñado específicamente para la visualización en teléfonos móviles, que cada vez son más utilizados para consumir contenido.
- Optimizado para redes sociales:** Plataformas como Instagram, TikTok y Reels están pensadas para videos verticales, lo que favorece su alcance y engagement.
- Limitaciones:** Puede resultar menos atractivo en pantallas más grandes y no es tan versátil para otros

USOS

Horizontal vs vertical

Grabar en vertical:

¿Cuál utilizar?

Recomendamos el horizontal si está dirigido a que lo observen los reclutadores pero no es una verdad absoluta y además la tendencia es hacia el video vertical

Post producción

- **Sin edición.** Lo que vemos es lo que hemos grabado. El vídeo final es la toma buena
- **Con edición.** Utilizamos un programa de montaje de vídeo

Post producción

- Programa edición Gratuitos windows movie maker o iMovie
- Profesionales. Premiere ,Final Cut ,DaVinci Resolve
- Programa para capturar vídeo en pantalla **Screenflow para Mac,OBS y Camtasia para Mac y Windows**
- Presentaciones animadas **Powtoon, vídeoscribe...**
- **Aplicaciones para el móvil**

Frente a la cámara

Pausado

Comunicación no verbal

Ensayar

Perder el miedo a la cámara

Solo o con persona de confianza

Ejemplo **videocurriculum** españoles 2° parte

1. Luis Castro Martín

<https://youtu.be/ODuZadx4HzM> contratar a personas con diversidad funcional

2. Arturo Romero versión del Pasapalabra en pasamicv <https://youtu.be/yzYQW7iAJsw>

Redes sociales personales vs profesionales

- En **Youtube** etiqueta y describe el vídeo con profesionalidad
- Actualiza perfil **LinkedIn**
- Si enlazas a **otras redes**, chequea previamente que no haya cuestiones **inadecuadas**

Crear una **escaleta/estructura**

- **Planteamiento** presentación
- **Nudo** formación y experiencia profesional
- **Desenlace** *cualidades relacionadas con nuestra personalidad*

Redes sociales personales vs profesionales

- Actualiza perfil **LinkedIn**
- Si enlazas a **otras redes**, chequea previamente que no haya cuestiones **inadecuadas**

Gracias

HERRAMIENTA DISC

Víctor Küppers La Actitud

La actitud personal es determinante para alcanzar el éxito, para liderar, para alcanzar las metas y objetivos propuestos. Use la fórmula: $V=(C+h)*A$

<https://youtu.be/n5mclfmBLrg?si=-0tPxnJmmwyM6yBp>

Test de personalidad disc

¿Conoces a alguien que es expresivo, popular y amigable?

Entonces estás delante de un perfil I.

¿Algún miembro de tu familia es asertivo, conciso y siempre quiere los datos más importantes y determinantes?.

Este es el estilo D

Gracias a la metodología DISC lo podrás identificar y adaptar la forma cómo te diriges a esa persona.

Por ejemplo: a una persona interactiva le encanta que le des la oportunidad de hablar de sus ideas, de las personas y las emociones. Si le muestra aceptación, le reconoces y le escuchas, lo tendrás feliz. Sin embargo, si no le dejas hablar, si no le dejas espacio para su tiempo social y sus ideas, harás que se aleje y este frustrado y cabreado.



UTILIDADES DE LA HERRAMIENTA DISC

DISC para la gestión de equipos: para crear equipos de trabajo más eficientes

DISC para la selección de candidatos: quizás sea interesante crear una plantilla en la que confluyen personalidades muy diversas o muy parecidas

DISC para conseguir ventas: identificar y conocer el perfil de un cliente implica que seremos capaces de llevar a cabo una comunicación mucho más efectiva con el mismo

DISC en tu vida personal, con tu pareja, tus hijos, tus amigos y familiares

**Recuerde durante la comunicación cuando
su estilo es...**

Recuerde durante la comunicación cuando su estilo es...

Estilo C

- Hable más.
- Hable menos sobre detalles, hechos y figuras.
- Sea más expresivo.
- Trate de ser más inspirador.
- Emplee más tiempo para charlar.
- Hable más sobre la gente y las emociones.
- Cuídese de no parecer frío, descortés y distante

Recuerde durante la comunicación cuando su estilo es...

Estilo D

- Enfoque más en sentimiento y emociones.
- Hable menos, escuche más.
- Sea más paciente.
- No apure su presentación.
- Tenga cuidado de no dominar la interacción.
- Dé tiempo para una charla “trivial”.
- Cuídese de no actuar de una forma brusca o descortés.

Recuerde durante la comunicación cuando su estilo es...

Estilo S

- Sea más expresivo y animado
- Acelere su presentación.
- Hable más.
- Mantenga sus emociones bajo control.
- Enfoque algo menos en detalles.
- Cuídese de no parecer demasiado obstinado.
- En su comunicación básiese más en resultados .

Recuerde durante la comunicación cuando su estilo es...

Estilo I

- Hable menos, escuche más
- Enfoque más en detalles y hechos.
- Sea más directo.
- No apure su presentación.
- Tenga cuidado de no acercarse demasiado a los demás.
- Manténgase en el tema .
- No se torne demasiado emocional.

Cuando usted se comunica con...

Quando usted se comunica con...

Estilo C

“ Me gustaría proporcionarle alguna información adicional”

“Quisiera escuchar su evaluación”

“¿Cuáles son los pros y los contras de las diferentes alternativas?”

“¿Podría enumerar los asuntos claves?”

Quando usted se comunica con...

Estilo D

“Ésta es la clave”

“Sólo necesito 5 minutos de su tiempo”

“¿Explíqueme lo que desea y para cuando lo quiere tener listo?”

“Éste es un problema que usted debe resolver”

“ Esto debe estar listo en...”

Cuando usted se comunica con...

Estilo **S**

“¿Cómo debemos proceder?”

“ Debemos actuar así, primero esto y luego esto...”

“ ¿Cómo piensa usted que debemos hacerlo...?”

“ Quiero que usted participe en la planificación desde el principio...”

Quando usted se comunica con...

Estilo I

“Me gustaría escuchar su opinión”

“Podríamos intercambiar puntos de vista en esto”

“Podríamos conversar de nuevas alternativas”

“Podemos reunirnos con un café para conversarlo”

“ ¿Cómo cree usted que debemos actuar en este caso?”

Habilidades directivas en las películas

Las habilidades blandas o soft skills

*son esas competencias, hábitos y comportamientos que distinguen a dos personas (una de las cuales posee estas habilidades y la otra no) que han estudiado lo mismo y obtenido iguales resultados académicos, en el momento de emprender un proyecto, solucionar un conflicto o relacionarse con los demás**

***Alan Urbina** *soft skills y su importancia al emprender*

Desarrollo de las siguientes competencias

1. Pensamiento crítico
2. Resolución de problemas complejos
3. Creatividad
4. Manejo de personas
5. Coordinación con los demás
6. Inteligencia emocional
7. Juicio y toma de decisiones
8. Orientación al servicio
9. Negociación
10. Flexibilidad Cognitiva

Pensamiento crítico

Consiste en analizar y evaluar la consistencia de los razonamientos, en especial aquellas afirmaciones que la sociedad acepta como verdaderas

1

Película:

***El Club de los poetas
Muertos***

<https://youtu.be/CGHaoXd2L-c>

Resolución de problemas complejos

Problemas que se componen de diversos elementos. Y deben tener un proceso en los que se defina el problema, se evalúen soluciones, aplicando la elegía

2

Película:

Ocean Eleven

<https://youtu.be/zYwVPH8qd4w?t=51>

Creatividad

Capacidad de generar nuevos conceptos por asociación con otros conocidos, que producen soluciones originales

3

Película:

Tucker. Un hombre y su sueño

<https://youtu.be/6fIHIO3Ga9E?t=1538>

Gestión de equipos

Técnicas, procesos y herramientas empleadas con el fin de organizar, coordinar y motivar a un grupo, para conseguir un objetivo común

4

Película:

Margin Call

<https://youtu.be/5mwXYIAQBYQ>

Coordinación con los demás

Capacidad para mantener el equilibrio entre la toma de decisiones y la comunicación con los demás

5

Película:

Invictus

<https://youtu.be/BhEQ4MYCMH8>

Inteligencia emocional

Capacidad que tenemos para gestionar, comprender y manejar nuestras propias emociones

6

Película:

En busca de la felicidad

<https://youtu.be/t8po1s5tCDw>

Juicio y toma de decisiones

Capacidad cognitiva para elaborar ideas, llegar a conclusiones y ejecutarlas

7

Película:

***Discurso de Steve Jobs
en Stanford***

<https://youtu.be/VktAIF6KVYM>

Orientación al servicio

vocación por satisfacer y anticipar las necesidades del cliente

8

Película:

***Los archivos del
Pentágono***

<https://youtu.be/hkLLovK-fLc>

Negociación

Habilidad para enfrentar y resolver diferencias

9

Película:

La vida es bella

<https://youtu.be/c29fXGha9qM>

Pensamiento crítico

Capacidad de adaptarse a diferentes situaciones inesperadas

10

Película:

Up in the air

<https://youtu.be/lzyXrkEPgdg>

La importancia de formarse en las 'soft skills'

Las habilidades blandas o soft skills

*son esas competencias, hábitos y comportamientos que distinguen a dos personas (una de las cuales posee estas habilidades y la otra no) que han estudiado lo mismo y obtenido iguales resultados académicos, en el momento de emprender un proyecto, solucionar un conflicto o relacionarse con los demás**

***Alan Urbina** *soft skills y su importancia al emprender*

Acertijos para resolver pensando de otra manera

El hombre en el ascensor

«Un hombre vive en el décimo piso de un edificio. Cada día toma el ascensor hasta la planta baja para dirigirse al trabajo o ir de compras. Cuando regresa, siempre sube en el ascensor hasta el séptimo piso y luego por la escalera los restantes tres pisos hasta su apartamento en el décimo. **¿Por qué lo hace?»**»

Solución

El hombre en el ascensor

El hombre del ascensor: Era una persona que padecía enanismo y no llegaba a darle al botón del décimo piso

El hombre que se ahorcó

«En un granero de madera completamente vacío se encuentra un hombre colgado del centro de la viga central. La soga con la que se ahorcó mide tres metros y los pies penden a treinta centímetros del suelo.

La pared más cercana se encuentra a seis metros. No es posible trepar ni a las paredes ni a la viga y, sin embargo, el hombre se ahorcó a sí mismo.

¿Cómo lo hizo?»

Solución

El hombre que se ahorcó

El hombre se subió a un bloque de hielo que se deshizo con el calor

El carbón, la zanahoria y el gorro

«Cinco trozos de carbón, una zanahoria y un gorro están tirados en el césped del jardín. Nadie los tiró en el césped y, sin embargo hay una razón perfectamente lógica para que se encuentren allí. **¿Cuál es la razón?»**»

Solución

El carbón ,la zanahoria y el gorro

El carbón, la zanahoria y la gorra: Son los restos de un muñeco de nieve que hicieron unos niños y que se derritió

**La creatividad, flexibilidad ,empatía en la búsqueda
de nuevas soluciones nos para mejores
profesionales**

Gracias

Pitching

Pitching

**Breve presentación de un proyecto audiovisual ante
potenciales inversores o posibles colaboradores**

Pitcher Catcher Bateador

Y toma prestado su nombre del mundo del **béisbol**

En el béisbol, un lanzador, pícher o pitcher es el jugador que lanza la pelota desde el montículo hacia el receptor, con el objetivo de sacar al bateador e impedirle anotar carreras.

**Tiene su origen en el Hollywood clásico,
cuando los directivos de los grandes estudios
apenas tenían tiempo para escuchar las
propuestas de directores y guionistas**

También conocido como “pitch”, que significa lanzamiento en inglés, un pithing es una presentación corta y breve en la que mostramos nuestra idea o proyecto audiovisual ante posibles inversores o compradores del mismo.

Generalmente las presentaciones no duran más de unos minutos, durante los que deberemos mostrar todo el potencial de nuestro proyecto.

Temporización:

- (Previo) proceso de **selección**
- **Exposición** del proyecto en mesas redondas o gran auditorio
- **Reuniones** con productores prefijadas o no

¿Qué es lo que estamos buscando?:

A. Financiación

B. Socios

C. Respaldo

D. A, B y C

¿ Qué beneficios tiene un **pitching**?

¿Qué beneficios tiene un Pitching?

- I. Acceso exclusivo al comprador
- II. Pertenencia a una comunidad
- III. Altavoz para tu propuesta
- IV. Perfecciona tu proyecto
- V. Espacio de networking

Dossier de proyecto

Portada
visual

Contraportada
contacto

Propuesta(orientativo)

- Datos técnico/Género/Frase gancho
- Presupuesto,recursos necesario y fase en la que se encuentra.
- Referencia,estilo o inspiración.Target
- Sinopsis. Notas productor, escritor o director

Similitudes con la búsqueda de financiación de las **startup**

Similitudes con búsqueda de financiación de las **Startup**

- No son **emprendimientos** convencionales
- Son proyectos **escalables**, que para crecer necesitan una importante inversión
- **Mercados** más nuevos, + riesgos y + beneficios
- Investigar el historial del posible **inversor**

Similitudes con búsqueda de financiación de las Startup

- Si es **viable** y tiene un mercado claro
- Si tiene una **ventaja** competitiva
- Si tienes un **equipo** que lo respalda
- Si éste es el momento-**timing**

Similitudes con búsqueda de financiación de las **Startup**

De igual manera, tras el aporte inicial de capital propio, acudir a familiares, amigos y conocidos; y buscar otras fórmulas de respaldo económico desde el **crowdfunding** (Verkami Kickstarter subvenciones ...), a **subvenciones, préstamos ,centros de apoyo al emprendedor(incubadoras ,aceleradoras...)**

Similitudes con búsqueda de financiación de las Startup

Se acude a encuentros para búsqueda de financiación y apoyo

Similitudes con búsqueda de financiación de las

Y hemos conseguido que haya demasiado show business y demasiado poco business. Demasiada gente montando shows y demasiada poca montando negocios

Luis Martínez Caviedes

business angel en su libro *¿Tienes una startup?*

Asegúrate que tienes un **modelo de negocio
viable, atractivo y participable**

Oratoria

Oratoria

7 consejos del mejor orador universitario del mundo en 2017 *

Antonio Fábregat es también el CEO de Train&Talks

*artículo aparecido en la revista **Emprendedores**

<https://www.emprendedores.es/gestion/a63174/com>

ico/

Oratoria

Para Antonio Fábregat
el mejor maestro mundial
de oratoria es
Barack Obama

Oratoria

1

Trabajo y recopilación de información previa

Oratoria

2

A quién, de qué y dónde

Oratoria

3

Practicar mucho

Oratoria

4

Estructura clara

Oratoria

5

Pensar en Business y hablar en turista

Oratoria

6

Tener claro el objetivo de tu discurso

Oratoria

7

Si ves que no funciona, cambia

¿Cómo se debe exponer en un buen **pitching?**

- Seducir contando la intrahistoria de nuestro proyecto-**Storytelling**
- **Nosotros** somos también el producto. Trabajar nuestro personaje
- Utilizar **recursos de apoyo**(teaser ,entrevistas...)
- **Mostrar pasión y entusiasmo**

Seducir contando la **intrahistoria** de nuestro proyecto-

Storytelling

**Pero recuerda que por mucho dominio escénico,
mucho curso de elevator pitch, lo fundamental sigue
siendo el desarrollo de la idea**

Nosotros somos también el producto. Trabajar nuestro personaje

- **Mohamed Ali**
- **Cyrano de Bergerar**

Utilizar recursos de apoyo (teaser ,entrevistas...) en los que se evidencie el trabajo de documentación

- Cuenta cosas que el inversor no sepa. No le digas generalidades estadísticas sobre el mercado
- Haz una exposición con un tono acorde a lo que vende.

**Mostrar pasión y entusiasmo sin
que parezca una impostura.**

¿Qué errores no debes cometer?

- **No expresarte en el idioma de la audiencia**
- **No ajustar tu pitch a los perfiles de la audiencia**
- **Saturar los power point**
- **Evitar el contacto visual**
- **Comportamientos ofensivos**
- **La petulancia y las coletillas**

Frente al público

Naturalidad

Estructurar

Empatizar con tu audiencia

Adaptar el discurso a nuestras habilidades

Cuidar el tono, la pronunciación y el ritmo del discurso

K-Skills (3° edición)

uma.es

19 al 23 de Octubre 2020/16h.a 20:30h.
EDIFICIO THE GREEN RAY

Gracias

Antonio Villanueva Martín
antoniovillanuevamartin@gmail.com