



MÓDULO #CÓMO GENERAR CONFIANZA EN UNA SITUACIÓN DE ORIENTACIÓN VOCACIONAL



**Co-funded by
the European Union**

ESTE PROYECTO HA SIDO FINANCIADO CON EL APOYO DE LA COMISIÓN EUROPEA. ESTA PUBLICACIÓN REFLEJA ÚNICAMENTE LAS OPINIONES DEL AUTOR Y LA COMISIÓN NO SE HACE RESPONSABLE DEL USO QUE PUEDA HACERSE DE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ELLA.
NÚMERO DE PROYECTO: 2022-1-SE01-KA220-VET-000089994

INTRODUCCIÓN

Para generar confianza, los orientadores probarán una primera situación de orientación en un juego de roles y recopilarán comentarios sobre sus acciones.



OBJETIVOS



- Construir relaciones de confianza con los clientes y mantener un alto nivel de interés en el proceso.

TIPO



JUEGO DE ROLES

DURACIÓN

1.60 minutos

MATERIALES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN

Reglas para la retroalimentación del material
distribuido



**Co-funded by
the European Union**

ESTE PROYECTO HA SIDO FINANCIADO CON EL APOYO DE LA COMISIÓN EUROPEA. ESTA PUBLICACIÓN REFLEJA ÚNICAMENTE LAS OPINIONES DEL AUTOR Y LA COMISIÓN NO SE HACE RESPONSABLE DEL USO QUE PUEDA HACERSE DE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ELLA.
NÚMERO DE PROYECTO: 2022-1-SE01-KA220-VET-000089994

METODOLOGÍA

PASO 1

En base al ejercicio anterior, los miembros del grupo deben probar una situación de orientación profesional dentro de un juego de roles. Los miembros del grupo forman subgrupos de tres personas. Uno es el orientador y el otro es el solicitante de asesoramiento. Para reducir los canales paraverbales y no verbales, los jugadores de rol pueden sentarse en una situación de orientación cara a cara en sillas espalda con espalda. En una situación de capacitación en línea, el formador forma subgrupos de tres participantes y les permite probar una situación de orientación en salas de descanso. La tarea del orientador es construir una relación de confianza en un primer contacto con un solicitante de asesoramiento. La comunicación entre el orientador y los solicitantes de asesoramiento dura 5 minutos. Después, el orientador y los solicitantes de asesoramiento se dan retroalimentación entre sí:

- ✓ ¿Qué observaron? ¿Qué les generó confianza?
- ✓ ¿Cómo se comportó la persona que buscó asesoramiento?
¿Se mostró insegura en la situación?
- ✓ ¿Cómo se comportó el orientador profesional? ¿Qué hizo o dejó de hacer que generó confianza o desconfianza?

METODOLOGÍA

PASO 2

El observador proporciona retroalimentación tanto al solicitante de asesoramiento como al orientador profesional. El solicitante de asesoramiento proporciona retroalimentación al orientador profesional.

Si hay tiempo suficiente los roles pueden cambiar para otra ronda dentro del subgrupo.

Después de un tiempo determinado, el formador pide a los grupos que vuelvan a reunirse en grupo. Para resumir los resultados obtenidos, el formador puede recopilar los conocimientos adquiridos en un rotafolio. El título del rotafolio es: "Cómo generar confianza en una situación de orientación profesional en línea...". En una formación en línea, el formador puede recopilar en una lluvia de ideas mediante un mentimeter o una pizarra las diferentes sugerencias de los participantes.