



# MÓDULO 1: #CÓMO EMPEZAR



**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 ofrecer orientación en línea con éxito, Se debe preparar de antemano para que las sesiones de orientación con tu cliente puedan comenzar sin problemas. Las sesiones de orientación en línea y presenciales difieren mucho, por lo que es importante prepararse cuidadosamente para esta situación de comunicación diferente. Te damos el consejo de preparar una lista de verificación que puede seguir antes y durante la sesión de orientación. ¡A continuación le damos algunas sugerencias que puede usar en su lista de verificación!

## OBJETIVOS



- Prepararse antes de ofrecer orientación en línea e introducir sesiones de orientación con los clientes

## TIPO



DISCUSIÓN EN GRUPO

## DURACIÓN

1.120 minutos

# MATERIALES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN

folleto

4/7



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

Antes de comenzar con la orientación en línea, te recomendamos que reflexiones sobre los aspectos necesarios antes de tu primera sesión de orientación en línea. Además, los profesionales con experiencia en línea, pueden brindarte algunos consejos útiles que pueden resultarle útiles para reflexionar y considerar antes, al comienzo y durante tu sesión de orientación con tu cliente.

El formador entrega copias de los folletos al grupo y repasa los diferentes aspectos enumerados. Los participantes se reúnen en grupos pequeños y debaten los diferentes aspectos y también añaden sus propias ideas a los folletos. Después, los resultados se discuten en el grupo.

5/7



## METODOLOGÍA

Posteriormente el formador pide a los participantes que vayan juntos en parejas y planifiquen una primera sesión de orientación con un cliente que busca un nuevo empleo.

- ✓ ¿Qué tipo de medios/vídeos se utilizan?
- ✓ ¿Qué tipo de aporte planeas para el cliente?
- ✓ ¿Qué tipo de herramientas (pizarra, otra herramienta colaborativa) utilizarás?
- ✓ ¿Qué tipo de correo electrónico enviará al cliente antes de la sesión de orientación en línea?

Los resultados se presentarán y discutirán posteriormente en el grupo.

## REFERENCIAS

- Max Nemeth (ABIF)