



# MÓDULO 1: NETIQUETA



**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

Navegar por el mundo virtual requiere un conjunto de modales digitales: la netiqueta. En este segmento, los participantes profundizarán en los estándares específicos de netiqueta que exigen tanto los profesionales de la orientación profesional como los clientes. A través de estudios de casos y ejemplos prácticos, los profesionales aprenderán a aplicar la etiqueta en línea adecuada, fomentando un entorno en línea respetuoso y profesional.

Por lo tanto, este juego de roles tiene como objetivo brindar información sobre lo que se debe y no se debe hacer en materia de orientación profesional.



## OBJETIVOS



- Adoptar una netiqueta específica, requerida por los orientadores profesionales y los clientes.

## TIPO



JUEGO DE  
ROLES

## DURACIÓN

45-75 minutos  
dependiendo del  
tamaño del grupo

# MATERIALES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN

Si la actividad se realiza presencial:

Sillas

Mesa

Folletos con qué hacer y qué no hacer  
(opcional)

Tablero (opcional)

Marcadores (opcional)

Si la actividad se realiza online:

Computadora portátil

Wifi

Enlace de la reunión de la plataforma

Herramienta en línea, es decir, Google  
Jamboard, Mentimeter.

# METODOLOGÍA

## AL REALIZAR ESTA ACTIVIDAD, EL FORMADOR DEBERÁ SEGUIR LAS SIGUIENTES PAUTAS:

Un participante debe tener el rol de cliente y el otro, el de formador.

El participante que tiene el rol de formador debe enumerar o expresar algunos consejos sobre qué hacer y qué no hacer al trabajar con clientes.

Ejemplos:

Sea parcial hacia sus clientes

Sea profesional con su cliente

Crea un ambiente agradable entre tú y tu cliente.

Déjate llevar por el flujo de las sesiones

Crea una hoja de ruta con tu cliente

Ayude a su cliente a conocer sus fortalezas y debilidades.

Discute con tu cliente.

# METODOLOGÍA

El participante que tiene el rol de cliente debe enumerar o expresar algunos consejos sobre qué hacer y qué no hacer como cliente.

Ejemplos:

Información falsa en el CV

Esperando que el orientador vocacional resuelva todo por ti

Sea arriesgado

Expresa tu verdadero yo

Llegar tarde a su cita

Establezca metas realistas

Prepárese para una entrevista

- Los participantes pueden incluir más aportaciones sobre ejemplos de lo que se debe y no se debe hacer tanto en el caso del cliente como del orientador.
- Después del juego de roles, se puede discutir un plan de netiqueta donde tanto el capacitador como el cliente pueden establecer sus reglas de netiqueta.
- Un paso opcional de esta actividad es que ambos participantes compartan experiencias positivas y negativas en la orientación profesional.

## REFERENCIAS

- Career dos and don'ts: Friends edition (2023) targetjobs. Available at:  
<https://targetjobs.co.uk/careers-advice/university-life/career-dos-and-donts-friends-edition> (Accessed: 07 May 2024).
- Centeno, L. and Agouridis, A. (2024) Career planning DOS and don'ts, CareerHigher. Available at:  
<https://www.careerhigher.co/career-advice/career-planning-dos-and-donts-125124/> (Accessed: 07 May 2024).
- <https://www.linkedin.com/pulse/dos-donts-counseling-employees-mehran-fassihi-hoor#:~:text=1%2D%20Don't%20be%20biased,4%2D%20Don't%20argue!>

