
VS

MÉTODO

GOLD MENTORING

Una estrategia ejecutiva para convertir experiencia,
posicionamiento y red de contactos en oportunidades reales.

VICENTE SANZ

Headhunter y asesor de desarrollo profesional



LA PROPUESTA

Una hoja de ruta completa para reposicionar tu carrera

El programa combina estrategia de carrera, evaluación, preparación comercial y activación selectiva del mercado. No se trata de “buscar trabajo” a ciegas, sino de construir una candidatura que tenga sentido y llegue a las personas adecuadas.

01

DEFINIR

Objetivo, propuesta de valor y narrativa.

02

CONSTRUIR

CV, LinkedIn, marca y evidencias.

03

PREPARAR

Entrevistas, mensajes y plan de acción.

04

ACTIVAR

Empresas objetivo, red y oportunidades.

17

MÓDULOS DE TRABAJO

10

COMPAÑÍAS OBJETIVO

20

**FOTOGRAFÍAS DE
ESTUDIO**

2

**MIRADAS EXPERTAS
ADICIONALES**

EL PROGRAMA

Todo lo que trabajaremos

Los módulos se agrupan en cuatro bloques para que cada decisión tenga continuidad: primero entendemos el perfil, después lo construimos, lo entrenamos y finalmente lo llevamos al mercado.



El objetivo final es que tu perfil sea claro, creíble, diferencial y accionable.

01

POSICIONAMIENTO

CV ejecutivo, dos versiones, LinkedIn, marca personal y fotografía profesional.

02

EVALUACIÓN

Análisis de perfil, competencias, fortalezas, áreas de mejora y acreditación digital.

03

ESTRATEGIA

Plan de búsqueda, empresas objetivo, entrevistas y role play orientado a resultados.

04

ACTIVACIÓN

Networking, base de datos profesional, mentoring directivo y acompañamiento motivacional.

MÓDULO 01

Asesoramiento curricular

El CV es la primera evidencia de tu criterio profesional. Debe explicar quién eres, qué has conseguido y por qué tu perfil merece una conversación.

“

Un buen CV no cuenta todo. Hace que quieran preguntarte más.

PRINCIPIO DEL MÉTODO

01

01

DIAGNÓSTICO INICIAL

Revisaremos estructura, enfoque, contenido, legibilidad y coherencia con el tipo de posición que buscas.

02

PROPUESTA DE VALOR

Convertiremos responsabilidades en impacto, decisiones y logros que un CEO, un comité o un headhunter puedan valorar.

03

NARRATIVA EJECUTIVA

Ordenaremos la trayectoria para que el recorrido profesional se entienda rápido y transmita dirección, no acumulación.

MÓDULO 02

Dos formatos de CV: ejecutivo y ampliado

No todas las conversaciones requieren el mismo nivel de detalle. Tendrás dos herramientas distintas, construidas con una misma narrativa.

02

01

VERSIÓN EJECUTIVA

Un documento breve, directo y visual para primeras aproximaciones, networking y procesos donde la síntesis es decisiva.

02

VERSIÓN AMPLIADA

Una versión con mayor profundidad para contextos donde conviene explicar alcance, proyectos, equipos, mercados y resultados.

03

CRITERIO DE USO

Aprenderás cuándo utilizar cada formato, qué adaptar y qué información debe permanecer estable para no diluir el posicionamiento.

MÓDULO 03

Análisis de tu perfil profesional

Antes de definir el siguiente paso, hay que entender el valor real del recorrido y el tipo de contexto en el que ese valor puede multiplicarse.

03

01

TRAYECTORIA

Analizaremos experiencia, formación, decisiones de carrera, responsabilidades asumidas y evolución profesional.

02

CAPACIDAD TRANSFERIBLE

Identificaremos qué conocimientos, relaciones y logros pueden trasladarse a otros sectores, compañías o niveles de responsabilidad.

03

DIRECCIÓN FUTURA

Definiremos un objetivo profesional exigente pero realista, con criterios claros de posición, compañía, sector y momento.

MÓDULO 04

Creación o desarrollo de marca personal

La marca personal no consiste en publicar por publicar. Consiste en que el mercado asocie tu nombre a una capacidad concreta y creíble.

“

Tu marca es lo que dicen de ti cuando no estás en la sala.

IDEA POPULARIZADA POR JEFF BEZOS

04

01

TERRITORIO PROFESIONAL

Definiremos el espacio donde quieres ser reconocido: temas, experiencia, visión y problemas que sabes resolver.

02

COHERENCIA

Alinearemos CV, LinkedIn, mensajes, intervenciones y presencia digital para evitar una identidad fragmentada.

03

VISIBILIDAD CON CRITERIO

Diseñaremos acciones sostenibles para demostrar conocimiento sin caer en la autopromoción vacía.

MÓDULO 05

Fortalezas y áreas de mejora

El objetivo no es construir un perfil perfecto, sino uno consciente: saber dónde aportas más, qué te limita y cómo actuar en cada contexto.

05

01

FORTALEZAS OBSERVABLES

Identificaremos capacidades respaldadas por comportamientos, decisiones y resultados concretos.

02

RIESGOS DE PERCEPCIÓN

Detectaremos mensajes, hábitos o lagunas que puedan generar dudas en un proceso de selección.

03

PLAN DE DESARROLLO

Convertiremos las áreas de mejora en acciones específicas, medibles y compatibles con tu realidad profesional.

04

MEJOR ENCAJE

Definiremos qué culturas, estructuras y estilos de liderazgo permiten que tu perfil rinda al máximo.

MÓDULO 06

Evaluación psicocompetencial

La evaluación combina entrevista por competencias, reflexión estructurada y herramientas online para obtener una visión más completa del perfil.

06

01

ENTREVISTA

Profundizaremos en situaciones reales, decisiones, relaciones, presión, conflicto, cambio y aprendizaje.

02

HERRAMIENTA ONLINE

Realizarás una evaluación desde casa, con tiempo y sin convertir el proceso en un examen artificial.

03

INFORME Y DEVOLUCIÓN

Recibirás conclusiones claras, puntos de atención y recomendaciones que podrás discutir y trasladar a tu estrategia.

MÓDULO 07

Posicionamiento en LinkedIn

LinkedIn debe ayudarte a ser encontrado, entendido y recordado. La optimización técnica solo funciona cuando la propuesta profesional está bien definida.

07

01

ARQUITECTURA DEL PERFIL

Titular, extracto, experiencia, logros, palabras clave, proyectos y elementos visuales alineados con el objetivo.

02

BÚSQUEDAS Y VISIBILIDAD

Trabajaremos el lenguaje que utilizan reclutadores, headhunters y decisores al buscar perfiles como el tuyo.

03

PRESENCIA PROFESIONAL

Definiremos una forma de participar, conectar y publicar que refuerce reputación sin ocupar tu agenda innecesariamente.

MÓDULO 08

Estrategia de búsqueda y plan de acción

Buscar un nuevo proyecto exige método, seguimiento y foco. Transformaremos el objetivo en una agenda de acciones concretas.

08

01

PRIORIDADES

Definiremos qué oportunidades merecen tiempo y cuáles distraen del objetivo principal.

02

CANALES

Ordenaremos contactos directos, headhunters, networking, empresas objetivo y oportunidades publicadas.

03

MENSAJES

Prepararemos aproximaciones breves, relevantes y adaptadas a cada interlocutor.

04

SEGUIMIENTO

Estableceremos ritmo, indicadores y revisiones para aprender del mercado y ajustar la estrategia.

MÓDULO 09

Preparación de entrevistas y role play

La entrevista no se improvisa, pero tampoco debe sonar ensayada. Prepararemos estructura, mensajes y capacidad de reacción.

09

01

ENTREVISTA EJECUTIVA

Simularemos conversaciones con dirección general, recursos humanos y otros decisores.

02

PREGUNTAS CRÍTICAS

Trabajaremos logros, errores, motivación, compensación, cambios, gaps y decisiones complejas.

03

ROLE PLAY ESPECÍFICO

Adaptaremos la práctica a tu sector, nivel de responsabilidad y tipo de posición objetivo.

MÓDULO 10

Acreditación digital de competencias

Las competencias ganan valor cuando se respaldan con evidencias y una evaluación profesional, no cuando se limitan a una lista de adjetivos.

10

01

COMPETENCIAS EVALUADAS

Seleccionaremos las capacidades realmente relevantes para tu objetivo profesional.

02

VALORACIÓN PROFESIONAL

La acreditación recogerá la competencia, el nivel observado y una valoración cualitativa.

03

USO EN PROCESOS

Podrás incorporarla a tu documentación profesional y utilizarla como soporte en entrevistas y conversaciones.

04

CONFIANZA

El objetivo es reducir incertidumbre y facilitar al evaluador una lectura más rigurosa del perfil.

MÓDULO 11

Mapping de empresas objetivo

No basta con identificar compañías atractivas. Hay que entender dónde existe encaje, quién decide y qué argumento puede abrir una conversación.

11

01

MAPA PRIORIZADO

Construiremos una selección de empresas por encaje, tamaño, sector, momento y probabilidad de acceso.

02

DECISORES Y VÍAS

Identificaremos funciones clave, posibles interlocutores y rutas de aproximación.

03

HIPÓTESIS DE VALOR

Definiremos qué problema o necesidad podría justificar el interés por tu perfil en cada grupo de compañías.

MÓDULO 12

Incorporación a la base de datos profesional

Tu perfil quedará disponible para oportunidades alineadas y podrá presentarse de forma proactiva cuando exista un encaje real.

“ *Más visibilidad no significa más exposición. Significa estar presente donde existe una posibilidad real.* ”

PRINCIPIO DEL MÉTODO

12

01

PERFIL CONTRASTADO

La información trabajada durante el programa permite presentar una candidatura más clara y defendible.

02

PRESENTACIÓN SELECTIVA

El perfil solo se compartirá cuando la compañía, la posición y el momento tengan sentido.

03

PROCESOS FUTUROS

Podrás ser considerado en búsquedas posteriores compatibles con tu experiencia y objetivo.

MÓDULO 13

Evaluación de compañías donde quieres incorporarte

Seleccionaremos hasta diez compañías prioritarias y analizaremos qué grado de encaje existe, cómo acceder y qué conversación sería relevante.

13

01

SELECCIÓN DE 10

Priorizaremos las empresas que realmente te motivan y que pueden valorar tu propuesta profesional.

02

ANÁLISIS DE ACCESO

Revisaremos decisores, relaciones, procesos, movimientos recientes y posibles vías de contacto.

03

APROXIMACIÓN

Cuando exista una oportunidad razonable, activaremos un acercamiento profesional y bien contextualizado.

04

FEEDBACK

Si no hay encaje, tendrás una explicación útil y alternativas para reorientar el esfuerzo.

MÓDULO 14

Activación de networking y headhunters

El mercado directivo funciona en gran medida por confianza, referencias y conversaciones que no siempre se publican.

14

01

RED ESPECIALIZADA

Compartiré el perfil de manera selectiva con contactos, compañías y profesionales del sector.

02

HEADHUNTERS

Trabajaremos cómo presentarte y mantener una relación profesional con firmas nacionales e internacionales.

03

OPORTUNIDADES NO VISIBLES

Estar correctamente posicionado aumenta las posibilidades de aparecer en búsquedas confidenciales o incipientes.

04

CRITERIO Y CONFIDENCIALIDAD

La activación será controlada, coherente con tu situación y respetuosa con la confidencialidad.

MÓDULO 15

Mentoring con alta dirección

Una mirada externa de un alto directivo de tu sector permite contrastar ambición, posicionamiento y decisiones con experiencia de primera línea.

15

01

SESIÓN DE 4 HORAS

Trabajarás intensivamente con un CEO o director general con experiencia relevante en tu entorno profesional.

02

LECTURA DEL MERCADO

Analizaréis el valor actual del perfil, las expectativas del sector y los movimientos que pueden elevar tu candidatura.

03

DECISIONES DE CARRERA

Obtendrás una visión práctica sobre prioridades, riesgos, exposición y próximos pasos.

MÓDULO 16

Acompañamiento psicológico y motivacional

El cambio profesional también exige gestionar incertidumbre, presión, identidad y expectativas. Este módulo aporta un espacio especializado para hacerlo.

16

01

SESIÓN DE 4 HORAS

Trabajarás con una psicóloga colegiada con experiencia en selección y recursos humanos.

02

ACEPTACIÓN Y COMPROMISO

Se abordarán inquietudes y bloqueos desde un enfoque orientado a valores, decisiones y acción.

03

ENERGÍA Y CONFIANZA

El objetivo es fortalecer recursos personales para afrontar el cambio con mayor claridad y estabilidad.

MÓDULO 17

20 fotografías profesionales de estudio

Una imagen profesional coherente mejora la calidad del CV, LinkedIn, biografías, intervenciones y materiales de comunicación.

17

01

CV Y LINKEDIN

Retratos preparados para perfiles digitales y documentación profesional.

02

COMUNICACIÓN

Imágenes útiles para redes, entrevistas, medios, conferencias y colaboraciones.

03

COHERENCIA DE MARCA

La sesión se planteará para reforzar el posicionamiento definido durante el programa.

TU PRÓXIMO PROYECTO NO EMPIEZA EN UNA OFERTA.

Empieza cuando eres capaz de explicar con claridad qué aportas, dónde encajas y por qué merece la pena hablar contigo.



VICENTE SANZ

Método Gold Mentoring

GUÍA DEL PROGRAMA

