

El meu kit de busca d'ocupació: CV Europass, carta de presentació i perfil LinkedIn bàsic

Capstone part 1: en tres sessions cada alumne construeix el seu propi kit real de busca d'ocupació dirigit a una oferta concreta. Sessió 1, CV Europass amb el mètode dels set passos; sessió 2, carta de presentació de quatre paràgrafs personalitzada; sessió 3, perfil bàsic de LinkedIn amb foto, titular i resum. Lliurament final com a portafolis digital.

DURADA

3 sessions · 1 setmana i mitja (CV + carta + LinkedIn)

AGRUPAMENT

individual

UNITAT 9

Buscar ocupació: CV, marca personal i entrevista

MATERIALS

- Ordinador amb accés a internet (un equip per alumne)
- Compte a europass.europa.eu (gratuït, es pot crear al moment o entrar amb compte de Google)
- Compte de LinkedIn (creat a classe si l'alumne no el té; amb consentiment familiar si és menor)
- Foto professional recent de l'alumne (es pot fer a classe amb fons neutre i un mòbil)
- Plantilla de carta de presentació (inclosa davall) en document compartit
- Tres ofertes d'ocupació reals descarregades prèviament pel professor des d'InfoJobs, LinkedIn i SEPE (sectors variats, accessibles a perfil junior)
- Rúbrica d'avaluació del kit complet, en paper per al professor i compartida digitalment per a coavaluació
- Carpeta del portafolis digital de l'alumne (Drive, OneDrive o similar) on es fa el lliurament final

ENCAIX CURRICULAR · Sabers F.1, F.2, F.3, F.4, F.5 · Comp. específiques CE7 · Comp. clau CD, CCL, CE, CPSAA

Plantejament

La unitat 9 t'ha donat el mapa: tres formats de CV, els set errors que descarten candidatures, l'estructura de la carta de presentació en quatre paràgrafs, la lògica de LinkedIn i el mètode STAR per a entrevistes. Esta activitat et demana alguna cosa distinta a un examen: **construir el teu propi kit real de busca d'ocupació**. No un exercici simulat, no un CV inventat per a una empresa fictícia. El teu CV. La teua carta. El teu LinkedIn. Dirigits a una oferta real que podries rebre demà.

És la primera part del capstone del llibre: a la unitat 10 integraràs tot el FOPP (autoconeixement, entorn, decisió, itineraris, mercat, drets i busca) en un projecte personal de vida a tres anys. Però abans de somiar a tres anys, necessites les ferramentes bàsiques per a tocar a la porta del primer treball, pràctiques o contracte de formació.

En acabar les tres sessions tindràs un PDF de CV Europass, una carta de presentació personalitzada i un perfil de LinkedIn públic. Tres peces que existixen, no tres exercicis per a traure nota.

Objectius didàctics

- Aplicar els **set passos de construcció del CV** vistos a la unitat a una oferta real concreta.
- Usar la plataforma oficial **Europass** i entendre per què és el model recomanat en programes Erasmus+ i empreses europees.

- Redactar una **carta de presentació personalitzada** en quatre paràgrafs, evitant les cartes-tipus reutilitzables.
- Crear o auditar un perfil de **LinkedIn** amb els quatre elements bàsics (foto, titular, resum, experiència/formació) i connexió inicial amb companys, professors i centre.
- Practicar la cultura de **revisar abans d'enviar** (corrector ortogràfic, doble lectura, feedback d'un altre lector).
- Reconèixer que la busca d'ocupació és un procés amb peces identificables, no un colp de sort.

Estructura del projecte en tres sessions

Sessió 1 — CV Europass (60 min)

1. **Elecció de l'oferta real (10 min).** El professor reparteix tres ofertes d'ocupació reals descarregades prèviament des d'InfoJobs, LinkedIn Jobs i SEPE (millor de sectors variats i accessibles a perfil junior: atenció al client, magatzem, comerç, ajudant administratiu, pràctiques en taller). Cada alumne tria **una** oferta com a destí de la seua candidatura. L'oferta acompanya l'alumne durant les tres sessions.
2. **Lectura activa de l'oferta (10 min).** Subratlla les **paraules clau** que es repeteixen als requisits: tasques, programari exigint, nivell d'idiomes, soft skills demandades. Eixes paraules han d'aparèixer literalment al CV, perquè els filtres **ATS** les busquen.
3. **Reunir material en brut (10 min).** Anota en un full a banda: títols i dates exactes de la teua formació, experiències (encara que siguin voluntariats, pràctiques no laborals, treballs d'estiu o cuidat de xiquets), projectes acadèmics rellevants, nivells d'idiomes amb acreditació si en tens, programari que domines de veritat.
4. **Construcció a Europass (25 min).** Entrar a europass.europa.eu, crear compte gratuït i omplir les seccions aplicant els **set passos de la unitat**: material en brut → paraules clau de l'oferta → format (Europass) → resum professional al final → quantificar tot el possible → maquetació sobria → exportar a PDF. Una sola pàgina per a perfil junior.
5. **Doble revisió (5 min).** Passar corrector ortogràfic, llegir en veu alta i compartir amb el company de la dreta per a una lectura creuada de cinc minuts.

Sessió 2 — Carta de presentació (60 min)

1. **Investigació de l'empresa (15 min).** A partir del nom de l'empresa que apareix a l'oferta de la sessió 1, busca: web corporativa, secció "sobre nosaltres", notícies recents, perfil a LinkedIn, ressenyes a Glassdoor si n'hi ha. Anota **tres dades concretes** que podries mencionar a la carta per a demostrar que l'has investigada (un projecte recent, un valor que comparteix la teua trajectòria, una característica diferencial).
2. **Redacció dels quatre paràgrafs (30 min).** Usant la plantilla que apareix davall, redactar la carta personalitzada en una pàgina màxim, ajustada al to professional però personal de la unitat.
3. **Revisió creuada per parelles (10 min).** Intercanvi amb un company distint al de la sessió 1. El company revisa amb tres preguntes: "Es nota que esta carta és per a esta empresa concreta i no genèrica?", "El paràgraf 3 argumenta valor amb un assoliment concret, o només descriu?", "Hi ha alguna falta o frase rebuscada?".
4. **Correcció final (5 min).** Exportar a PDF amb el mateix nom que el CV (cognom_carta.pdf) per a pujar-lo al portafolis digital.

Sessió 3 — Perfil de LinkedIn (60 min)

1. **Creació o auditoria del perfil (10 min).** Qui no tinga compte, el crea amb consentiment familiar si és menor. Qui ja el tinga, audita allò que hi ha (foto, titular, resum actuals).

2. **Foto professional (10 min).** Si l'alumne no té foto professional, es fa a classe: fons neutre (paret llisa), llum natural lateral, pla cap i espatles, expressió neutra-amable, roba coherent amb el sector al qual aspira. El company de taula fa la foto amb el mòbil.
3. **Titular descriptiu (5 min).** Aplicar la fórmula de la unitat: estudis actuals + què busques + matís concret. Exemple: *"Estudianta de 4t ESO interessada en comerç i atenció al client / Disponible per a treball d'estiu a València i Torreveja"*. Res d'"Estudiant" a seques.
4. **Resum professional de 200-300 paraules (20 min).** Primera persona, paràgraf únic o dos curts: qui eres, què estàs aprenent, què busques, què t'apassiona, una dada distintiva (projecte personal, voluntariat, idiomes, menció acadèmica, esport federat). Sense adjectius buits.
5. **Experiència, formació, idiomes i aptituds (10 min).** Versió LinkedIn dels apartats del CV. Carregar almenys les dos experiències o voluntariats més rellevants i la formació actual.
6. **Connexions inicials (5 min).** Sol·licitar connexió al **professor de l'assignatura**, a **dos companys de classe** i al **compte oficial del centre educatiu** si existix. Avalar almenys **dos aptituds** a dos companys (l'aval es torna i reforça el perfil d'ambdós).

Plantilla de la carta de presentació

[Nom i cognoms]
[Email professional] · [Telèfon] · [LinkedIn]
[Localitat, data]

[Nom del responsable de selecció si el coneixes,
o "A l'atenció del Departament de RR. HH."]
[Nom de l'empresa]
[Localitat de l'empresa]

Assumpte: Candidatura a l'oferta de [lloc exacte
+ referència si l'oferta la indica]

Estimada/t [nom o "senyora/senyor"]:

[PARÀGRAF 1 – Qui eres i per a quina oferta apliques]
Una frase de presentació (estudis actuals o recents, situació) i una frase indicant la referència de l'oferta o el lloc al qual et dirigixes. Màxim tres línies.

[PARÀGRAF 2 – Per què eixa empresa]
Demostra que l'has investigada: un projecte recent que admires, un valor que comparteix la teua trajectòria, una característica diferencial. Una o dos frases. No genèric.

[PARÀGRAF 3 – Per què tu aportes valor]
Un o dos assoliments concrets del CV, quantificats si és possible, connectats amb allò que demana l'oferta. No descrius funcions: argumentes encaix.

[PARÀGRAF 4 – Tancament i crida a l'entrevista]
Disponibilitat per a entrevista presencial o per videotrucada, fórmula de cortesia i firma amb nom i dades de contacte.

Atentament,
[Firma i nom complet]

Lliurament final: portafolis digital

En acabar la sessió 3, cada alumne lliura a la seua carpeta del portafolis digital del centre **tres fitxers i un enllaç**:

- [cognom]_cv.pdf — CV Europass exportat, una pàgina, format mixt.
- [cognom]_carta.pdf — Carta de presentació personalitzada per a l'oferta triada.
- [cognom]_oferta.pdf — L'oferta real de referència (descarregada i guardada perquè l'avaluador pugua verificar l'ajust CV ↔ oferta).
- **URL pública del perfil de LinkedIn** de l'alumne (format [linkedin.com/in/nom-cognom](https://www.linkedin.com/in/nom-cognom)).

Críteris d'avaluació

CRITERI	DESCRIPCIÓ	PES
Ajust del CV a l'oferta concreta	Les paraules clau de l'oferta apareixen literalment al CV; el resum professional està orientat a eixa oferta i no és genèric	20 %
Compliment del format Europass	Una sola pàgina, format mixt coherent, exportat correctament a PDF, dades de contacte professionals (no email infantil)	15 %
Absència dels set errors comuns	Sense foto inadequada, sense faltes, sense idiomes exagerats, sense dades personals irrelevantes, sense verbs passius sense resultats	15 %
Personalització de la carta	Els quatre paràgrafs estan presents; el paràgraf 2 demostra investigació real de l'empresa; el 3 argumenta amb un assoliment concret	20 %
Qualitat del perfil de LinkedIn	Foto professional, titular descriptiu (no "Estudiant"), resum de 200-300 paraules sense adjectius buits, experiència i formació carregades	20 %
Cura de la petjada digital	L'alumne ha buscat el seu nom a Google en mode incògnit i comparteix una breu nota (½ pàgina) sobre què va trobar i quines mesures va prendre (tancament de comptes abandonats, ajustos de privacitat, dret a l'oblit si aplica)	10 %

Variants i extensions

- **Variant "fira d'ocupació"**. En compte de tres ofertes triades pel professor, organitzar una **fira d'ofertes a classe**: cada alumne porta una oferta real interessant i la presenta al grup en trenta segons. Després cadascú tria la que més el motiva (pot ser la seua o la d'un altre company) com a destí del seu kit.
- **Variant "candidatura espontània"**. En compte d'una oferta publicada, l'alumne tria una **empresa concreta** on li agradaria treballar i prepara una candidatura espontània. El kit és el mateix, però la carta de presentació substitueix la referència a l'oferta per un argument de candidatura espontània: per què precisament eixa empresa.
- **Variant "doble llengua"**. El kit es lliura en castellà i en una segona llengua (anglès, valencià o català). Europass facilita la traducció mantenint format. Útil per a alumnat que apunta a Erasmus+, pràctiques en empreses multinacionals o sector turístic.
- **Variant "enviament real" (opcional, amb consentiment familiar)**. Si l'oferta continua activa al final de les tres sessions i l'alumne complix els requisits mínims, el professor acompanya l'enviament real del CV i la carta. L'experiència formativa és **incomparable**: un percentatge no menor rep resposta, i algun entra en procés. Requerix consentiment explícit de les famílies.
- **Variant "entrevista simulada"**. Afegir una quarta sessió opcional amb entrevista simulada per parelles (cinc preguntes freqüents de la unitat + una resposta STAR), gravada amb el mòbil i revisada l'endemà. Connecta directament amb la unitat 10 (capstone).

Per al docent

Esta activitat és la més pràctica i memorable del bloc F. Quatre recomanacions:

- **Les ofertes que reparteix el professor són la clau de qualitat.** Dedicar una hora a seleccionar tres ofertes realment accessibles a perfil junior (sense requisits impossibles) marca la diferència entre un exercici motivador i un de frustrant. Revisar que estiguen actives la vespra de la sessió 1.
- **La foto professional a classe elimina l'excusa principal** per a no actualitzar LinkedIn. Portar una paret llisa identificada, una finestra amb llum natural i un suport senzill per al mòbil. Quinze minuts ben aprofitats.
- **El consentiment familiar per a obrir LinkedIn a menors** ha d'estar gestionat abans de la sessió 3. Enviar una nota informativa amb dos setmanes d'antelació.
- **Coordinar amb el Departament d'Orientació i, si existix, amb la Borsa d'Ocupació del centre.** En molts centres d'FP la mateixa borsa publica ofertes reals per a junior: poden ser les que es repartisquen a la sessió 1.
- **No corregir les opcions personals de l'alumne.** Si vol usar un email professional creatiu, si decidix no posar foto, si tria una oferta d'un sector inesperat: la rúbrica valora l'**ajust i la qualitat tècnica**, no els gustos. La cultura del projecte és "això és teu, no del professor".

Material obert de profedeeconomia.es · Llicència Creative Commons BY-NC-SA · Currículum LOMLOE