

IPE II · REFORÇ

Reforç · 1a avaluació (unitats 1-3)

L'imprescindible de la inserció laboral i les competències professionals en llenguatge senzill, per a assegurar l'aprobat o recuperar.

1a avaluació · Unitats 1, 2, 3

REPÀS TEÒRIC

U1. El mercat laboral i els processos de selecció

En titular-te passes d'**alumne a candidat**: la pregunta deixa de ser «qui soc» i passa a ser «com aconseguisc que m'elegisquen». El **títol és necessari però no suficient**, perquè competeixes amb milers de persones amb el teu mateix cicle.

Hi ha dos circuits per a buscar faena. El **mercat obert** són les ofertes publicades (portals com InfoJobs o LinkedIn, webs d'empresa, SEPE): és visible i molt competit. El **mercat ocult** són les vacants que no es publiquen i es cobrixen per contactes, recomanació o candidatura espontània; s'estima entre el 60 i el 75 % dels llocs. Per això la **recerca activa** ha d'atacar els dos: té objectiu clar, diverses fonts i un sistema de seguiment.

Un **procés de selecció** modern té cinc fases: garbell per **ATS** (un programari que filtra els CV per paraules clau abans que els llija una persona), preselecció, proves, entrevista i decisió. En l'**entrevista per competències** et demanen exemples concrets de conducta passada; es respon amb el **mètode STAR** (Situació, Tasca, Acció, Resultat), sempre en primera persona del singular.

U2. La teua marca personal i la teua presència digital

La **marca personal** és allò que els altres pensen de tu com a professional, «allò que diuen de tu quan ixes de la sala». Existix la treballes o no; la decisió real és **gestionar-la a propòsit o deixar-la a l'atzar**. No és vendre's ni inventar-se un personatge: és comunicar bé allò que de veritat aportes.

El fonament és la teua **proposta de valor**, que respon a tres preguntes: què aportes, a qui i què et diferencia.

La **regla d'or** és la coherència: CV, portfolio, LinkedIn i entrevista han de contar la mateixa història.

El **CV** té hui dos lectors: l'**ATS** (necessita les paraules clau de l'oferta i un format net que la màquina llija) i la persona (resum potent, assoliments amb dades, una sola pàgina). El **portfolio** demostra amb projectes allò que el CV només afirma. **LinkedIn** és el teu CV viu i la teua ferramenta de networking.

Per últim, convé cuidar el teu rastre: la **identitat digital** són les dades que et representen en internet, la **reputació digital** és com et valoren i la **petjada digital** és tot allò que has deixat. Abans de buscar faena, busca't en Google, neteja allò que sobre i, si hi ha contingut perjudicial i irrellevant, exercix el **dret a l'oblit** (RGPD, art. 17).

U3. Les competències per a l'ocupació

Les competències es dividixen en **tècniques (hard skills)**, els coneiximents propis de la teua professió que el teu títol acredita, i **transversals (soft skills)**, les capacitats personals, socials i emocionals que servixen en qualsevol lloc. Les empreses **contracten per les tècniques i acomiaden per les transversals**.

El **treball en equip** no és estar diverses persones juntes: un equip té objectiu comú, rols complementaris i responsabilitat compartida. Passa per les fases de Tuckman (formació, conflicte, normalització, exercici) i rendix quan equilibra **rols de Belbin** (cervell, coordinador, implementador, avaluador, cohesionador), no quan reuneix els més brillants.

La **comunicació professional** té tres claus: l'**assertivitat** (dir allò que penses amb respecte, ni passiu ni agressiu, usant el «missatge jo»), l'**escolta activa** (escoltar per a entendre, no per a respondre) i el **llenguatge no verbal** coherent. **Liderar no és manar**: és influir, prendre la iniciativa i cuidar l'equip.

La **intel·ligència emocional** (model de Goleman) té cinc components: autoconsciència, autoregulació, motivació, empatia i habilitats socials. I la **gestió del temps** consistix a prioritzar allò important sobre allò urgent amb la **matriu d'Eisenhower**.

EL QUE ÉS ESSENCIAL

- El mercat laboral té una part visible (ofertes publicades en portals) i un mercat ocult (vacants que es cobrixen per contactes i candidatura espontània); buscar faena de manera activa significa atacar les dos.
- Moltes empreses filtren els CV amb un programa automàtic (ATS): si el teu CV no conté les paraules clau de l'oferta, una persona no arriba ni a llegir-lo.
- En l'entrevista per competències es respon amb el mètode STAR: Situació, Tasca, Acció i Resultat, contant un cas real teu.
- La teua marca personal és la impressió professional que deixes; la teua proposta de valor respon a què aportes, a qui i en què et diferencies d'altres amb el teu mateix títol.
- La petjada digital és tot allò que de tu apareix en internet; un reclutador la consulta, així que convé auditar-la i cuidar-la.
- Les competències es dividixen en tècniques (hard skills, allò que saps fer) i transversals (soft skills: treball en equip, comunicació, gestió del temps); les empreses contracten per les primeres i acomiaden per les segones.

VOCABULARI

ocupabilitat

mercat ocult

ATS

candidatura espontània

mètode STAR

marca personal

proposta de valor

petjada digital

soft skills

matriu d'Eisenhower

comunicació assertiva

escolta activa

EXEMPLES RESOLTS

1. **Respon amb el mètode STAR.** En una entrevista et diuen: «Conta'm una vegada que vas haver de treballar davall pressió». Construeix pas a pas una resposta amb el mètode STAR.

El mètode STAR convertix una anècdota dispersa en una resposta ordenada. Anem lletra a lletra amb un cas real de les pràctiques (FCT):

S — Situació (el context, en dos frases): «Durant la meua FCT en un taller, va arribar una comanda gran que calia entregar el divendres i un company es va posar malalt».

T — Tasca (la teua responsabilitat concreta): «Jo era responsable de preparar i revisar els albarans d'eixa comanda».

A — Acció (què vas fer tu, en primera persona): «Vaig reorganitzar l'ordre de preparació, vaig prioritzar allò més urgent i vaig demanar ajuda per a revisar en paral·lel». Ací està el pes: digues «jo vaig fer», no «vam fer».

R — Resultat (com va acabar, millor amb una dada): «Vam entregar a temps i sense errors en la comanda».

Comprovació: la resposta dura entre noranta segons i dos minuts i deixa clar què vas aportar tu. Eixe és l'objectiu del STAR.

2. **Optimitza un CV per a l'ATS.** Una oferta d'auxiliar administratiu demana literalment: Excel, facturació, atenció al client i arxiu. El teu CV diu només «experiència en oficina». Explica si passarà el filtre i què canviaries.

Recordem com funciona el filtre. L'**ATS** és un programa que busca en el teu CV les **paraules clau** de l'oferta abans que el llija una persona.

1. Passarà el filtre? Probablement **no**: «experiència en oficina» és genèric i no conté cap dels

termes que el sistema busca (Excel, facturació, atenció al client, arxiu).

2. Què cal canviar? Reescriure el CV nomenant de manera **literal** allò que sí que sàpies fer: «maneig d'Excel», «facturació», «atenció al client», «arxiu de documentació». No és mentir, és usar les mateixes paraules que l'oferta.

3. A més, format llegible: una sola columna, sense taules estranyes ni text dins d'imatges, i exportat a PDF estàndard.

Idea clau: optimitzar el CV per a l'ATS no és fer trampa; és assegurar-te que un humà arribe a vore'l.

3. Classifica competències i prioritza tasques. Primer classifica en hard o soft: manejar un torn, treballar en equip, portar la comptabilitat, comunicar-se amb respecte. Després, amb la matriu d'Eisenhower, digues què fer amb: (1) un treball que venç hui, (2) preparar el CV per a una oferta que tanca d'ací a dos setmanes.

Part 1 — hard o soft:

- Manejar un torn → **hard skill** (tècnica, es certifica amb el títol).
- Portar la comptabilitat → **hard skill**.
- Treballar en equip → **soft skill** (transversal).
- Comunicar-se amb respecte → **soft skill**.

Regla: si s'aprén per a una tasca concreta i l'acredita el títol, és hard; si té a vore amb com et relaciones i t'organitzes, és soft.

Part 2 — matriu d'Eisenhower (creua urgent i important):

- (1) Treball que venç hui → **urgent i important:** fes-lo ja.
- (2) Preparar el CV → **important però no urgent:** planifica'l i reserva-li temps. És el quadrant que més es descuida i més decidix el teu futur.

4. Calcula un salari per pagues. El salari mínim interprofessional (SMI) de 2026 és de 1.221 € bruts al mes en 14 pagues. Calcula el salari brut anual i l'equivalent mensual si es prorrateja en 12 pagues.

Anem pas a pas.

1. Salari brut anual. En 14 pagues es cobren 14 vegades la mensualitat: $1.221 \times 14 = 17.094 \text{ € a l'any}$.

2. Equivalent mensual prorratejat en 12. Repartim eixe total entre 12 mesos: $17.094 \div 12 = 1.424,50 \text{ € al mes}$.

Comprovació: $1.424,50 \times 12 = 17.094 \text{ €}$, el mateix total anual. Els diners a l'any són els mateixos; l'únic que canvia és si les pagues extra es cobren a banda (14 pagues de 1.221 €) o repartides mes a mes (12 pagues de 1.424,50 €).

PRACTICA

1. Explica amb les teues paraules la diferència entre **mercat obert** i **mercat ocult** de faena i posa un exemple de com accedir a cadascun.
2. Una oferta d'auxiliar administratiu demana: *Excel, facturació, atenció al client i treball en equip*. El teu CV diu només: *experiència en oficina*. Passarà el filtre ATS? Què hauries de canviar?
3. Respon a la pregunta d'entrevista «Conta'm una vegada que vas treballar en equip davall pressió» usant el **mètode STAR**. Indica què poses en cada lletra.

4. Escriu en una sola frase una **proposta de valor professional** per a algú que acaba de titular-se en un grau d'FP del teu sector. Ha de dir què aporta, a qui i en què es diferencia.
5. Classifica estes competències en **hard skills** o **soft skills**: manejar un torn CNC, treballar en equip, programar en un full de càlcul, comunicar-se amb assertivitat, gestionar el temps.
6. Tens estes quatre tasques. Classifica-les amb la **matriu d'Eisenhower** (urgent/important) i digues què fer amb cadascuna: (1) entregar un treball que venç hui, (2) preparar el teu CV per a una oferta que tanca d'ací a dos setmanes, (3) respondre un missatge de mòbil sense importància, (4) revisar el correu cada cinc minuts.
7. Definix què és l'**ocupabilitat** i nomena els tres verbs que la resumixen.
8. Què és una **candidatura espontània** i què la diferencia entre estar ben o mal feta?
9. Ordena les cinc fases d'un **procés de selecció** modern i digues què passa en la primera.
10. Relaciona cada prova de selecció amb allò que mesura: **psicotècnica, prova professional, dinàmica de grup**.
11. **Vertader o fals, raonat**: «Si no òbric perfils en xarxes ni publique res, no tinc marca personal.»
12. Relaciona estos tres nivells de la marca personal amb la seua definició: **identitat, imatge, marca personal**.
13. Nomena **tres errors** que descarten un CV d'FP abans de l'entrevista.
14. Què és un **portfolio** i per què és especialment útil en famílies com informàtica o disseny?
15. Nomena **tres elements** d'un perfil de LinkedIn que convé cuidar i per a què servix cadascun.
16. Distingix **identitat digital, reputació digital i petjada digital**, i digues què és el **dret a l'oblit**.
17. Ordena les quatre primeres fases d'un equip segons el model de **Tuckman** i digues per què el conflicte no és un fracàs.
18. Relaciona cada **rol de Belbin** amb la seua funció: cervell, coordinador, implementador, avaluador, cohesionador.
19. Classifica cada frase com a estil **passiu, agressiu o assertiu**: (a) «Fes tu allò que vulgues, m'és igual». (b) «Sempre ho fas tot malament, eres un desastre». (c) «No estic d'acord i t'explique per què; provem una altra opció?».
20. Nomena els **cinc components** de la intel·ligència emocional segons el model de **Goleman**.
21. El **mercat ocult** suposa al voltant del **70 %** de les vacants. Si només busques faena en portals (mercat obert), a quin percentatge de les vacants ni tan sols estàs arribant?

22. En la teua recerca vas enviar **50 candidatures** en un mes i vas aconseguir **6 entrevistes**. Calcula la teua ràtio de resposta en percentatge.
23. Apliques la **tècnica Pomodoro** per a estudiar: 4 blocs de **25 minuts** amb 3 descansos de **5 minuts** entre ells. Quant de temps total dediques?

SOLUCIONARI

1. El mercat obert són les vacants publicades: les veus en portals com InfoJobs o LinkedIn i t'apuntes a l'oferta.
El mercat ocult són les vacants que no es publiquen i es cobrixen per contactes o iniciativa pròpia.
Exemples d'accés: a l'obert, inscriure't en una oferta publicada; a l'ocult, enviar una **candidatura espontània** a una empresa que t'interessa encara que no tinga oferta, o que un contacte t'avise d'una vacant interna.
2. Probablement **no** passarà el filtre: l'ATS busca les paraules clau de l'oferta i el teu CV no les conté.
Cal reescriure el CV incorporant els termes exactes que sí que domines: *Excel, facturació, atenció al client, treball en equip*. No es tracta de mentir, sinó de nomenar de manera explícita allò que saps fer usant les mateixes paraules que l'oferta.
3. S'estructura en quatre passos amb un cas real:
 - **S (Situació)**: el context. «En les pràctiques, havíem d'entregar una comanda gran el divendres i faltava personal».
 - **T (Tasca)**: la teua responsabilitat. «Jo m'encarregava de preparar i revisar els albarans».
 - **A (Acció)**: què vas fer. «Vaig reorganitzar l'ordre de preparació i vaig demanar ajuda per a revisar en paral·lel».
 - **R (Resultat)**: el desenllaç, millor si és mesurable. «Vam entregar a temps i sense errors en la comanda».
4. Model de resposta vàlida: «Ajude a **[a qui: p. ex. xicotets tallers mecànics]** a **[què aporte: mantindre els vehicles al dia i reduir avaries]**, perquè **[en què em diferencie: combine la formació tècnica recent amb experiència real en pràctiques i tracte pròxim amb el client]**».
Es valida si respon a les tres preguntes: a qui, què aportes i què et diferencia.
5. Hard skills (tècniques): manejar un torn CNC, programar en un full de càlcul.
Soft skills (transversals): treballar en equip, comunicar-se amb assertivitat, gestionar el temps.
Regla: si s'aprén per a una tasca concreta i es demostra amb el títol, és hard; si té a vore amb com et relaciones i t'organitzes, és soft.
6. · (1) Entregar el treball d'hui → **urgent i important**: fer-lo ja.
 - (2) Preparar el CV → **important però no urgent**: planificar i reservar-li temps (és allò que més descuidem i més decidix).
 - (3) Respondre el missatge sense importància → **urgent però no important**: delegar o despatxar ràpid.
 - (4) Revisar el correu cada cinc minuts → **ni urgent ni important**: eliminar o limitar a moments fixos del dia.
7. L'**ocupabilitat** és el conjunt de competències, actituds i coneiximents que et fan capaç de moure't en el mercat de treball.
Es resumix en tres verbs: **aconseguir** una faena, **conservar-la** i **progressar** al llarg de la vida laboral. La clau és l'última part: en un mercat que canvia, l'ocupabilitat es manté amb formació contínua (aprenentatge al llarg de la vida).

-
8. És presentar-te a una empresa que t'interessa encara que **no haja publicat cap oferta**; és una de les vies al mercat ocult.
- Mal feta és un correu genèric del tipus «adjunte el meu CV per si hi ha alguna cosa»: va a la paperera.
- Ben feta està **personalitzada**: identifiqués la persona o departament adequat, demostres que coneixes l'empresa i proposes concretament què pots aportar.
9. Ordre: (1) reclutament i garbell per **ATS**, (2) preselecció i primer contacte, (3) proves de selecció, (4) entrevista, (5) decisió i oferta.
- En la primera fase l'empresa rep molts CV i el garbell inicial el fa un **programari (ATS)** que filtra per paraules clau; si el teu CV no les conté, pot ser que cap persona arribi a llegir-lo.
10. · **Psicotècnica**: mesura aptituds (raonament verbal, numèric, abstracte, atenció) davall pressió de temps; millora practicant.
- **Prova professional o tècnica**: comprova que saps fer allò que diu el teu títol (un supòsit comptable, una prova de programació, etc.).
 - **Dinàmica de grup**: diversos candidats resolen un cas junts i s'observa **com et comportes en equip** (si escoltes, aportes i integres), no qui guanya el debat.
11. **Fals**. La teua **marca personal existix la treballes o no**: és la impressió que deixes com a professional, i allò que aparega en buscar el teu nom forma part de la teua candidatura encara que tu no ho hages decidit. La pregunta real no és si tindre marca personal, sinó si **gestionar-la a propòsit o deixar-la a l'atzar**.
12. · **Identitat**: qui eres realment com a professional (la teua formació, competències i valors). És la matèria primera.
- **Imatge o percepció**: allò que els altres creuen que eres; no sempre coincidix amb la identitat.
 - **Marca personal**: el treball d'**alinejar la percepció amb la identitat** i comunicar-la de manera coherent en tots els canals (CV, LinkedIn, entrevista, portfolio).
13. Per exemple: (1) **faltes d'ortografia**; (2) un **CV genèric** enviat igual a totes les ofertes, sense adaptar paraules clau; (3) **inflar el nivell d'idiomes** (es cau en l'entrevista). També valen: format que l'ATS no llig, posar funcions en compte d'assoliments, o oblidar la FCT i els projectes del cicle.
14. Un **portfolio** és la col·lecció organitzada dels teus treballs i projectes que **demostra** les teues competències amb proves, no només amb paraules.
- És molt potent en famílies tècniques i creatives (informàtica, disseny, audiovisual, màrqueting) perquè en elles **ensenyar allò que saps fer val més que dir-ho**: un repositori de codi en GitHub o treballs en Behance valen més que una llista de qualitats.
15. Per exemple: (1) **foto professional** (fons neutre, pla de cap i espatles): dona confiança i rep més visites; (2) **títular professional** (el teu cicle + paraules clau + estat de recerca): és allò més visible i et fa trobable; (3) **resum («Sobre»)** en primera persona: desenrotlla la teua proposta de valor. LinkedIn funciona com el teu **CV viu** i la teua ferramenta de networking.
16. · **Identitat digital**: el conjunt de dades que et representa en internet.
- **Reputació digital**: la valoració (positiva o negativa) que els altres fan d'eixa identitat.
 - **Petjada digital**: el rastre acumulat que deixes (publicacions, fotos, comentaris, comptes).
- El **dret a l'oblit** (RGPD, art. 17) et permet sol·licitar que se suprimisquen dades personals que ja no són pertinents o que et perjudiquen.
17. Ordre: (1) **formació**, (2) **conflicte**, (3) **normalització**, (4) **exercici** (després arriba la finalització).
- El **conflicte** és una fase **normal i esperable**: quasi tots els equips passen per tensions de rols i criteris abans de rendir bé. Saber-ho evita dramatitzar-lo.

18. · **Cervell**: aporta idees i creativitat.

- **Coordinador**: té la visió global, organitza i repartix tasques.
- **Implementador**: executa i entrega amb fiabilitat.
- **Avaluador**: analitza amb sentit crític i detecta riscos.
- **Cohesionador**: cuida el clima i manté unit l'equip.

Un bon equip combina rols, no reunit només els més brillants.

19. (a) → **passiu** (cedixes i deixes d'aportar).

(b) → **agressiu** (imposes i desqualifiques).

(c) → **assertiu** (dies allò que penses respectant l'altre).

L'estil assertiu es recolza en el **missatge jo**: descriure el fet i la conseqüència en compte d'acusar la persona.

20. Són: **autoconsciència** (reconèixer les teues emocions), **autoregulació** (gestionar els impulsos), **motivació** (perseverar cap a objectius), **empatia** (comprendre les emocions dels altres) i **habilitats socials** (gestionar relacions, comunicar i resoldre conflictes). Els tres primers són personals i els dos últims, socials.

21. Si el mercat ocult és el 70 %, en buscar només en portals estàs deixant fora eixe **70 %** de les vacants.

Només accediries al $100 \% - 70 \% = 30 \%$ restant, a més el circuit més competitiu. Per això convé atacar també el mercat ocult amb networking i candidatura espontània.

22. La ràtio és entrevistes entre candidatures: $6 \div 50 = 0,12$.

En percentatge: $0,12 \times 100 = 12 \%$.

Servix per a millorar: si envies molt i quasi ningú et crida, el problema sol estar en el CV o en l'enfocament, no en la sort.

23. Temps de treball: $4 \times 25 = 100$ minuts.

Temps de descans: $3 \times 5 = 15$ minuts.

Total: $100 + 15 = 115$ minuts, és a dir, **1 hora i 55 minuts**.