

B

Behar Hitzza
Leioa



Behargintza Leioa

Quieres trabajar en las instituciones Europeas?

Te explicamos como funciona la EPSO y su proceso de reclutamiento La EPSO es la oficina Europea de Selección de Personal, contrario a lo que pudiera parecer preparar una oposición a funcionario del estado es mucho más costoso en tiempo y esfuerzo de lo supone preparar la oposición a funcionario de la Unión Europea.

El motivo? La EPSO valora a los candidatos por sus competencias y habilidades no por su formación y conocimientos concretos como se hace aquí, donde la persona debe prepararse un temario muy extenso y dedicar en el mejor de los casos una media de uno a dos años a jornada completa. Por el contrario la preparación de la oposición para formar parte del cuerpo de trabajadores de las instituciones europeas, se puede simultanear con a otras ocupaciones, estudios y/o trabajos al requerir no más de 1-2 horas diarias. Además tampoco hay límites de edad en el acceso a las plazas ofertadas.

Cuál es el Perfil General de competencias que buscan las instituciones Europeas? Como hemos señalado arriba, las instituciones buscan personas candidatas con talento, motivación y muy cualificadas en su ámbito que además puedan acreditar las siguientes competencias generales:

COMPETENCIA	DESCRIPCION
Análisis y resolución de problemas	Determinara los elementos fundamentales en asuntos complejos y elaborar soluciones prácticas y creativas
Comunicación	Comunicar con claridad y precisión, tanto oralmente como por escrito
Calidad y Resultados	Asumir personalmente la responsabilidad y la iniciativa para producir un atrabajo de gran calidad siguiendo los procedimientos establecidos
Aprendizaje y desarrollo	Desarrollar y perfeccionar las aptitudes personales y el conocimiento de la organización y su entorno
Determinación de prioridades y organización	Dar prioridad a las tareas mas importantes, trabajar con flexibilidad y organizar su propia carga de trabajo con eficiencia
Resiliencia	Mantener la eficacia bajo una fuerte carga de trabajo, gestionar las frustraciones organizativas de manera positiva y adaptarse a los cambios en el entorno laboral
Trabajo en equipo	Colaborar con los demás en el trabajo e n equipo y en tareas transversales con otros servicios, y respetar las diferencias entre las personas
Liderazgo	Gestionar, desarrollar y motivar a las personas para alcanzar los objetivos fijados(solo para puestos de administradores)

Para conocer más sobre las fases de la oposición y toda la normativa sobre el proceso de selección recogida en el Diario Oficial de la Unión Europea puedes dirigirte encontrar en el siguiente link disponible en nuestra pagina web : <http://bit.ly/1K8g06g>

Behargintza Leioa Centro de Empleo y Desarrollo Local

Mendibil kalea, 3 . 48940 - Leioa
Tfnoa.: 94 400 41 95 | Faxe: 94 402 25 41
www.behargintzaleioa.net
behargintza@leioa.net

 @LeioaBG  Leioako Behargintza

DEPARTAMENTOS:

Orientación
behargintza.orientazioa@leioa.net

Formación
behargintza.enplegua@leioa.net

Empresa
behargintza.enpresa@leioa.net

Emprendizaje
behargintza.ekintzaile@leioa.net

¿Tienes alguna idea de información que quisieras tener a tu disposición pero que no sabes cómo aterrizar?

El programa que te presentamos a continuación, intentará dar respuesta a esa pregunta.

Si bien el curso pasado realizamos un curso de Estrategia Comercial dirigido a las empresas del municipio este año quisiéramos dar continuidad al mismo con el aprendizaje de herramientas tecnológicas que sirvan para parametrizar y controlar el flujo de información existente en la red.

Para ello, hemos organizado un curso que constará de 4 jornadas grupales en las que iremos desgranando qué se puede vigilar, que herramientas existen para vigilar y como se puede explotar la información capturada. Las jornadas grupales tendrán sus correspondientes tutorías individuales

para aterrizar en cada caso particular los conceptos aprendidos.

En la red se puede identificar tanto la disposición de locales en alquiler en un espacio geográfico concreto hasta la actividad de nuestra competencia. Por lo tanto, no consideres que tus necesidades son poco trascendentes para aplicar técnicas de vigilancia en tu empresa.

En nuestra web puedes revisar el programa del curso y su planificación. Os recordamos que como otros programas de Behargintza, este es **gratuito**. Para inscribirte o para resolver cualquier duda, contacta con Behargintza en el **teléfono** 94.400.41.95 o en el **email** behargintza.enpresa@leioa.net.

1º Concurso Leioa Blog

El pasado viernes y sábado (9 y 10 de octubre), celebramos “Leioa Blog Lehiaketa”, concurso en el cual participaron bloggers dedicados a diferentes temáticas. El objetivo era plasmar tanto los atractivos del municipio como los valores que aportan los diferentes comercios que lo conforman y dan vida al mismo.

Al evento acudieron en torno a 20 participantes, los cuales satisficieron con creces sus expectativas con respecto al concurso. Empezando con un tour para profundizar en la historia del Palacio Mendibile, continuando con la ruta guiada a los comercios participantes y otros atractivos de Leioa, y terminando el sábado con la inauguración de la Txakolibierfest, también en nuestro incomparable Mendibile Jauregia.

A día de hoy, todas las publicaciones de los bloggers se encuentran publicadas en <http://leioablog.com/>. Aunque ha costado por la calidad de los escritos proporcionados por nuestros particulares “escribientes”, finalmente el jurado ha decidido que la persona ganadora del premio en metálico de 3.000€...y que ejercerá como Community Manager durante los dos próximos meses sea...

ANGELA TROVATO, con su blog **CURVY WORLD!** Enhorabuena Angela!

Angela, contamos con que tus 50 escritos sobre nuestro municipio, su comercio y hostelería tendrán la misma vitalidad que la que nos mostraste durante el Leioa Blog. ZORIONAK!

Agradecemos al resto de participantes vuestra dedicación, entusiasmo y sobre todo por la calidad de vuestros escritos. Nos habéis ayudado a visibilizar Leioa. Es algo que desde la organización del concurso queremos agradecer encarecidamente.

Vista también la aceptación y las felicitaciones por parte de comercios del municipio, nos planteamos la continuidad del evento. Así que el año que viene, más y mejor. Con algunos pequeños cambios, esperamos seguir contando con vuestra participación.

Muchas gracias tanto a comercios, hostelería como bloggers participantes.



Emprendizaje

Foro de Inversión del club de Business Angels Crecer+



La plataforma [Crecer+](#) ha celebrado su Foro de Inversión. [GCON4](#), [Microliquid](#), [Take a Chef](#) y [Rock the Sport](#) han sido las empresas que han presentado su proyecto ante inversores privados, business angels y family offices.

Se trata de la 14. edición de este foro de inversión, que ya es un referente en el impulso de aquellas start ups, de alto potencial de crecimiento, que precisan apoyo financiero.

Los proyectos presentados provienen de territorios como País Vasco, Madrid o Navarra y buscan financiación para poder crecer tanto a nivel nacional como a nivel internacional. A través de la plataforma Crecer+, a lo largo de estos meses, han adaptado su presentación para que pueda atender y atraer el interés de los posibles inversores, pertenecientes a la red Crecer+, que ya asciende a más de 60 miembros.

El club de Business Angels Crecer+, una iniciativa de la plataforma Crecer+ sirve de punto de encuentro entre inversores privados y proyectos innovadores con fuerte potencial de crecimiento.

Business Angels Crecer+ tiene como misión contribuir al desarrollo de un ecosistema de emprendimiento que haga del País Vasco un lugar atractivo para personas emprendedoras con proyectos innovadores y hacer perdurar de esta manera la cultura emprendedora que caracteriza a esta región.

Más información: <http://orquestra.deusto.es/bacrecemas/es>

¿Es necesario formarse para el trabajo de buscar empleo?

Behargintza-Leioa, imparte todos los meses un taller sobre **“Herramientas para la búsqueda de empleo”** para ofrecer a las personas en itinerarios de empleo la posibilidad de contrastar y/o adquirir nuevos conocimientos que guiarán a los y las participantes en la trabajo de buscar trabajo, con más confianza.

En este curso de 10 horas, repartidas en 2 horas diarias a lo largo de la semana, se trabajan contenidos como los que detallamos a continuación:



CONTENIDOS Y LINKS DE INTERES

Localizar empresas a las que enviar mi Cv o preparar un directorio de empresas por sectores o comarcas	http://bit.ly/1JRGHfy
Prepara Cv a medida de cada oferta	http://bit.ly/1GvLV08
Preparar un cv por competencias para personas con <u>amplia</u> experiencia laboral	http://bit.ly/1L5McsW
Preparar un cv por competencias para personas con <u>escasa</u> experiencia laboral	http://yourock.jobs/es
Algunos consejos básicos antes, durante y después de la entrevista	http://bit.ly/1KZhiEC
Responder a 50 preguntas típicas de una entrevista de empleo	http://bit.ly/1nxUOMF

Además trabajamos en grupo, con un enfoque dinámico y práctico la importancia de la **comunicación no verbal** y el lenguaje corporal para que lo que decimos y como lo decimos no resulta contradictorio; **la reformulación positiva de preguntas difíciles** y la preparación de **entrevistas de selección**, para enfrentarse con más seguridad a una situación ya de por sí estresante.

TLN-Mobility

Expertos internacionales se reúnen en Vitoria para debatir sobre la movilidad laboral de las personas jóvenes

Vitoria-Gasteiz será sede, por primera vez, de la reunión de entidades participantes en el TLN-Mobility, un programa europeo que plantea la movilidad internacional de personas jóvenes en situación de desventaja para su activación laboral.

Los efectos de estos programas de movilidad son muy beneficiosos para las personas que los desarrollan, con resultados que van desde la incorporación a programas formativos, al término del programa, a la inserción laboral. Paralelamente estos programas consiguen que los jóvenes alcancen un mayor nivel de autoconfianza y empoderamiento.

El objetivo de estas reuniones es coordinar todas las acciones de movilidad internacional que se realizan desde las distintas entidades participantes con el fin de garantizar unos niveles de calidad adecuados y compartir experiencias.

En el marco de estos programas (programa IdA), el pasado año Lanbide envió 2 grupos de jóvenes en desventaja a las localidades alemanas de Karlsruhe y Augsburg para la realización de prácticas. A su regreso a Euskadi, estas personas valoraron con 4,2 puntos sobre 5 los efectos positivos que el programa había tenido sobre su desarrollo personal y profesional.

<http://www.lanbide.euskadi.eus/albistea/2015/expertos-internacionales-se-reunen-en-vitoria-para-debatir-sobre-la-movilidad-laboral-de-las-personas-jovenes/y94-noticia/es/>



Agenda

Noviembre:

Comercio electrónico - la tienda on line

13/11/2015: Bilbao (Bizkaia)

Formación en vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva

Del 17/11/2015: Leioako Behargintza (Bizkaia)



Subvenciones

DECRETO FORAL de la Diputación Foral de Bizkaia 158/2015, de 6 de octubre, por el que se modifica el Decreto Foral de la Diputación Foral de Bizkaia 25/2015, de 3 de marzo correspondiente a las bases reguladoras y primera convocatoria del Plan de apoyo a la inversión avanzada AFIPYME 2015. [Acceso al Boletín](#)

Decreto Foral de la Diputación Foral de Bizkaia 157/2015, de 6 de octubre, por el que se aprueban las bases reguladoras y primera convocatoria del Programa para el fomento de la Innovación en Cooperación Elkarlanean 2015 (Corrección de errores). [Acceso al Boletín](#)

DECRETO FORAL de la Diputación Foral de Bizkaia 152/2015, de 29 de septiembre, por el que se modifica el Decreto Foral número 163/2014, de 9 de diciembre por el que se establecen las bases reguladoras de la concesión de subvenciones para el fomento del autoempleo y la creación de empresas por personas desempleadas y en riesgo de exclusión. [Acceso al Boletín](#)

ORDEN de 16 de septiembre de 2015, de la Consejera de Desarrollo Económico y Competitividad, por la que se regula el Programa de ayudas Emaitek Plus. [Acceso al Boletín](#)



Sois una nueva empresa ubicada en el vivero de empresas de Behargintza Leioa. ¿Qué valoración hacéis del comercio urbano del municipio?

Valorando el aspecto al que nos dedicamos, la comunicación y el marketing, creemos que tanto en Leioa, como en Euskadi en general, el comercio está encontrando dificultades para atraer clientes y fidelizarlos.

Internet ha cambiado por completo la forma en la que compramos. Antes, cuando necesitábamos algo, íbamos a la tienda, mirábamos lo que había, comparábamos y decidíamos allí mismo si comprábamos o no. Ahora, a golpe de click en un minuto comparamos precios, analizamos todas las características de un producto y disponemos de millones de tiendas en las cuales comprar. Y la crisis económica ha potenciado que nos decidamos por el producto de menor precio.

Los comerciantes no saben cómo gestionar la captación de nuevos clientes a través de internet o qué estrategias de fidelización utilizar para competir con los grandes. Están bastante perdidos. Aunque es normal, porque la mayoría no tienen conocimientos para ello.

Los comercios están empezando a ver que tienen que adaptarse a las nuevas tecnologías y a los nuevos hábitos de sus clientes potenciales. Pero todavía es una transformación y una evolución que va muy despacito.

¿Cómo venderíais vuestros servicios de e-commerce a una tienda de moda con 40 años de existencia en el municipio que percibe día a día los cambios en los hábitos de compra pero aún no se ha lanzado a este mundo?

Internet es una herramienta muy poderosa con la que atraer nuevos clientes al comercio. Y tenga la edad que tenga un comercio, para ser cada día más rentable necesitará nuevos



Entrevista

clientes, y que los que tenga, a su vez, le compren más.

Utilizando las herramientas de las que disponemos hoy en día y entendiendo cómo funciona el entorno online, se pueden conseguir más clientes y fidelizarles.

Pero para que funcione hace falta mucho conocimiento y experiencia. Internet y las redes sociales están sobresaturadas con millones de mensajes por parte de las marcas, para destacar hay que saber muy bien qué teclas tocar.

Los años de trabajo y experiencia nos han enseñado cómo hacerlo. Aunque seguimos aprendiendo cada día.

También existe la posibilidad de montar una tienda online. Se trata de vender los productos en un entorno completamente distinto. Las posibilidades son infinitas, pero no es sencillo y hay que ir acompañado de unos buenos profesionales que conozcan al dedillo aquello que funciona y lo que no.

De hecho, la mayoría de tiendas online no resultan rentables y tienen que cerrar. A menudo pasa esto porque nunca han gestionado un negocio y porque tampoco tienen experiencia en ecommerce.

La ventaja para los comercios en este caso es que ya saben cómo gestionar su negocio. Les falta la parte de vender por internet.

¿Cuál es el modelo de negocio que soporta, en tu opinión, las aplicaciones desarrolladas para ser compartidas en la nube?

Lo que nosotras recomendamos es que tengan una plataforma propia, es decir, una web propia. Tener una página en Facebook es algo complementario a tu estrategia y, de hecho, Facebook te la puede cerrar en cualquier momento. Pero las visitas que vas construyendo a tu plataforma no desaparecerán de la noche a la mañana, porque es tuya.

Una página web con información sobre el comercio (localización, horarios...), qué vende, qué marcas tiene y las vías de contacto es esencial. Da confianza y servirá para que aquellos que buscan tu producto en internet se decanten por ti en vez de por la competencia.

¿Sirven las mismas técnicas de e-commerce para una tienda de moda, un hostelero, una peluquería y una juguetería? ¿Qué recomendación daríais?

No. Cada sector tiene un público diferente. Y ese público se encuentra en lugares diferentes (en internet), tiene hábitos distintos, y les influyen cosas distintas a la hora de decidirse a comprar.

Por ejemplo, en moda, a mucha gente le influye qué visten las bloggers o famosas. Que una blogger muestre tu producto, te generará ventas y notoriedad de marca. En otros sectores, influye más que aparezca tu marca en la primera página de Google. Por lo que tendrás que invertir más en anuncios.

Se trata de conocer a tu cliente potencial, saber dónde está y darle aquello que busca para que se decida a comprarte.

Sin el contacto cercano, ¿Qué ventajas supone el e-commerce para un comercio urbano que difícilmente puede competir en precios?

Hay otras formas de competir. No es sencillo, pero en este nuevo entorno y con un nuevo consumidor, los modelos de negocio tienen que reinventarse. Una gran variedad de productos con una selección muy exhaustiva, atención al cliente excepcional (en internet también se puede tener contacto con el cliente) o una web donde se enseñe a utilizar los productos con tutoriales o artículos, pueden marcar la diferencia.

Habrà gente que seguirá decantándose por el precio más bajo, pero hay otros muchos que valorarán más la confianza que les da la tienda, o que la tienda le ofrezca más información, por ejemplo.

Sin embargo, con esto no quiero decir que todos los comercios se tengan que animar. Aunque por poco dinero puedes tener una tienda online, después necesitas invertir en marketing para conseguir visitas. Porque sin visitas es imposible vender. Por lo que si alguien está pensando en lanzarse, que tenga en cuenta que tendrá que apostar por ello e invertir para que el negocio funcione.

