

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO

Guía del Curso

FCOI07 Competencias Digitales Básicas para el Empleo

Modalidad de realización del curso: [A distancia y Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Este curso FCOI07 Competencias Digitales Básicas para el Empleo ofrece al alumno una formación especializada perteneciente a la Familia Profesional de la Formación Complementaria. El curso FCOI07 Competencias Digitales Básicas para el Empleo permitirá al alumno adquirir las habilidades que ayudan a facilitar los empleos y negocios con la conciliación de la vida familiar.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMPETENCIAS DIGITALES BASICAS PARA LA BÚSQUEDA DE EMPLEO POR CUENTA AJENA

1. Creación y edición de un curriculum vitae en formato digital para la búsqueda de empleo
2. - Identificación de las necesidades propias de información en relación con la búsqueda de empleo
3. - Selección y definición del formato de curriculum vitae a completar
4. - Descarga y almacenamiento en el ordenador del modelo de curriculum seleccionado
5. - Redacción del perfil profesional de forma breve y sintética

6. - Verificación de la información de contacto
7. - Organización cronológica de la información formativa y laboral
8. - Principales habilidades para el trabajo según su tipología
9. - Optimización del curriculum para su lectura por sistemas de seguimiento de candidatos (Applicant Tracking Systems - ATS), almacenando el mismo en modo de texto, destacando datos relevantes, organizando el texto e incluyendo palabras clave
10. - Anexión de muestras de trabajos previos relacionados con la tipología del perfil de trabajo demandado
11. - Revisión y mejora el diseño y presentación del curriculum asegurando una presentación profesional y limpia
12. - Revisión de la ortografía del curriculum evitando las faltas
13. Búsqueda y selección de empresas y organismos para enviar el curriculum en entornos digitales
14. - Realización de búsquedas en Internet de empresas relacionadas con el perfil profesional según palabras clave
15. - Visita de las webs de las empresas y organismos seleccionadas identificando la forma de contacto con las mismas
16. - Redacción de la carta de presentación, orientándola a la empresa u organismo y al puesto de trabajo de interés
17. - Selección del archivo con el curriculum a enviar
18. - Envío del curriculum por el canal indicado por la empresa u organismo (email o ventana de contacto)
19. Búsqueda y gestión de la información en buscadores de empleo
20. - Identificación de las necesidades propias de información en relación con la búsqueda de empleo (web, portales de empleo, redes sociales, entre otros)
21. - Uso de la terminología común del ámbito digital (portales de empleo, metabuscadores, link, redes sociales profesionales, entre otros)
22. - Visita a la web de algunos de los principales portales de empleo, redes profesionales, empresas de trabajo temporal y metabuscadores (a título ilustrativo, Empléate, Infojobs, Infoempleo, Studentjobs, Jobandtalent, Miprimere Empleo, LinkedIn, Activatenred, Adecco, Randstand, Grupo Eulen, Manpower, Grupo Norte, Agio Global, Jobrapido, Indeed, Jobatus, entre otros)
23. - Registro en algunos portales de empleo y/o redes sociales profesionales relacionados con las propias necesidades detectadas y perfil profesional

24. - Cumplimentación de los datos personales, formativos y laborales requeridos en portales de empleo y/o redes sociales profesionales, considerando la privacidad y seguridad, para definir el perfil profesional
25. - Realización de búsquedas de ofertas de trabajo en portales de empleo y/o redes sociales profesionales, según el propio perfil definido y opciones ofrecidas por los mismos
26. - Uso de las técnicas de entrevista, sonriendo, mirando a los ojos, comportándose de forma educada, aportando información concisa, concreta y sincera, entre otros
27. - Análisis y comparación de las ofertas de empleo seleccionadas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPETENCIAS DIGITALES BÁSICAS PARA EL EMPLEO POR CUENTA PROPIA

1. Adquisición de bienes, productos y servicios a través de webs y plataformas de comercio electrónico
2. - Identificación de las necesidades de compra en relación con las propias necesidades
3. - Manejo de la terminología utilizada en el ámbito digital del comercio electrónico (plataforma de comercio electrónico, portal, marketplace, certificado electrónico, entre otros)
4. - Visita a la web de las principales plataformas de comercio electrónico (a título ilustrativo, Amazon, Ebay, El Corte Inglés, Aliexpress, Wallapop, entre otros)
5. - Utilización del sistema de búsqueda de las propias plataformas de comercio electrónico para encontrar bienes y productos
6. - Selección de los productos de interés y comparar sus características (precio, tiempo y coste de envío, entre otros) entre diferentes plataformas de comercio electrónico
7. - Cumplimentación de los datos de envío (dirección y titular), considerando la privacidad y cesión de datos personales
8. - Descripción de las principales características de los medios de pago por internet (requisitos, costes, riesgos, facilidad de uso, entre otros)
9. - Selección del medio de pago, teniendo en cuenta las necesidades personales y la seguridad de pago
10. - Verificación de la compra mediante la recepción de email o mensaje de comprobación
11. Comercialización de bienes, productos y servicios en portales y plataformas de venta digitales

12. - Identificación de las necesidades de venta en relación con las propias necesidades
13. - Clasificación de los productos a vender según su tipología y naturaleza (manualidades, artesanía, alimentos, entre otros)
14. - Conocimientos elementales de los requisitos legales de compra y venta según la legislación vigente y el tipo de producto
15. - Búsqueda en la web de portales de venta digitales según el tipo de producto
16. - Visita a las webs de los portales de venta digitales más relevantes (a título ilustrativo, Ebay, Wallapop, Agroboca, Libertyprim, Artesaniaporelmundo, Etsy, Artesanum, entre otros) y comparación de sus características (facilidad de uso, visibilidad y promoción de los productos, gestión del transporte y de los pagos, seguridad en las transacciones, entre otros) y condiciones (comisiones, reclamaciones, entre otros)
17. - Selección de las plataformas de venta más idóneas según las propias necesidades identificadas
18. - Registro en las plataformas de venta digital seleccionadas, completando los campos necesarios
19. - Práctica de una venta, real o simulada, según las condiciones de la plataforma digital
20. - Descripción de los pasos posteriores a la venta a seguir (confirmación de envío, seguimiento, recepción, cobro, gestión de incidencias, devoluciones, entre otros)
21. Relación con las administraciones públicas por medios electrónicos mediante el certificado digital
22. - Conocimiento de las funciones del certificado digital para acreditar la propia identidad y su utilidad para relacionarse en línea con las administraciones públicas
23. - Análisis de las ventajas y riesgos del uso de la identidad electrónica mediante certificado digital
24. - Descripción de los tipos de certificado digital más usuales (a título ilustrativo, DNI electrónico, Cl@ve, FNMT, certificados autonómicos, entre otros)
25. - Visita de la web del Sistema Cl@ve y descripción de sus funcionalidades y requisitos
26. - Registro de forma real o simulada en el sistema de Cl@ve permanente, completando los campos requeridos para ello y si es necesario efectuando una videollamada
27. - Identificación del uso de la verificación de acceso al Sistema Cl@ve mediante el uso de SMS o aplicación en el teléfono móvil, si es necesario

28. - Conexión con alguno de los servicios ofrecidos a la ciudadanía mediante el Sistema Cl@ve (a título ilustrativo, DGT, Agencia Tributaria, Seguridad Social, entre otros), según las propias necesidades y comprobar sus funciones



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es