



¿Quieres un ascenso y no sabes cómo planteárselo a tu jefe? ¿Buscas tu primer empleo o quieres reinventarte profesionalmente?

Con Silvia Bueso sacarás al *pedirólogo* que llevas dentro y pedir dejará de convertirse en una tortura.

1. ¿Qué es 'El arte de pedir'?

Todos pedimos y en todos los ámbitos de la vida, sin embargo, son pocas las personas que se sienten cómodas al hacerlo. La mayoría sentimos vergüenza y malestar. Pedir es fundamental para conseguir cualquier objetivo que te propongas, desde convencer a un inversor con tu proyecto emprendedor, captar fondos para una entidad o fundación, vender un producto o servicio, e incluso conseguir el trabajo ideal.

'El arte de pedir para conseguir tus objetivos' es el método diseñado por Silvia Bueso gracias a sus años de experiencia como vendedora, captadora de fondos y emprendedora con el que aprenderás las **técnicas, las habilidades** y la **actitud para pedir** -o vender- y alcanzar los resultados deseados.

En pocas palabras, el método 'El arte de pedir para conseguir tus objetivos' sacará el pedirólogo y dará lo que llevamos dentro y lo mejor de todo es que disfrutaremos, con ejercicios, dinámicas y mucha acción, pidiendo y consiguiendo lo que nos proponemos.



2. ¿En qué consiste 'El arte de pedir' para conseguir tus objetivos?

Silvia enseña el método 'El arte de pedir' en todas sus vertientes, a través de programas específicos en función del público al que se dirigen y los objetivos a conseguir:

- 'El arte de pedir' para **CAPTAR FONDOS**;
- 'El arte de pedir' para **VENDER SIN VENDER**;
- 'El arte de pedir' para **COMUNICAR CON GANCHO** (Elevator Pitch o discurso ganador);
- 'El arte de pedir' para **CONSEGUIR TU TRABAJO IDEAL**.
- 'El arte de pedir' para **MENUDOS PEDIRÓLOGOS**.

3. ¿Cuáles son los resultados del método?

El método favorece una transformación personal y potencia la acción de pedir, y conseguir así el trabajo ideal:

Transformación personal

- Saber como afrontar los miedos, las vergüenzas y las creencias limitantes **para afrontar una entrevista de trabajo y conseguir el empleo soñado**.
- **Comunicar con gancho** las fortalezas profesionales y personales, marcando la diferencia y dejando huella en los empleadores;
- Potenciar las **habilidades** de escucha activa, de intuición, de preguntar y saber como mantener conversaciones para conseguir el empleo deseado.
- **Conocerse mejor**, ser auténticos y aprender a vencer el no por respuesta.
- **Sentirse cómodos y orgullosos** al pedir y conseguir así el objetivo profesional.

Resultados tangibles y visibles

- Reforzar las **técnicas de comunicación** para convencer a tu empleador;
- Identificar y definir el **perfil ideal de empleador y jefe**;
- Preparar **cartas de presentación** que sean atractivas para el empleador;
- **Cerrar entrevistas de trabajo** con los empleadores elegidos por ti;
- Saber qué **pasos dar en cada momento y qué acciones** son las más oportunas para trabajar la relación con tus reclutadores.

4. ¿Qué situaciones resuelve el método?

El método 'El arte de pedir' ayuda a superar y darle la vuelta a estas situaciones:

- Estar **estresados y desesperados** por no lograr los objetivos de cambio o reinención profesional marcados.
- Vivir cada petición de empleo como un **acto vergonzoso**, intimidatorio y temerario.
- Retrasar **peticiones** de empleo que son clave para alcanzar tus desafíos profesionales.
- Buscar **herramientas fáciles, prácticas y útiles** para conseguir el trabajo de tus sueños.
- No reconocerse en las entrevistas y encuentros con empleadores porque **actúan y fingen** ser alguien que no son.

5. ¿Para quién es el método 'El arte de pedir' para CONSEGUIR TU TRABAJO IDEAL?

'El arte de pedir para CONSEGUIR TU TRABAJO IDEAL' va dirigido a:

- A los que buscan su primer empleo.
- A los profesionales en activo que buscan un cambio o una reinención profesional.
- A los que están en situación de desempleo.
- A los que están en fase de repensarse en qué quieren trabajar.
- A los que quieren encontrar un trabajo que les permita conciliar su vida personal y profesional.
- A los que quieren un cambio dentro de la misma empresa en la que trabajan.
- A los que quieren crecer profesionalmente y ser fieles a sus valores.

6. ¿Cómo puedes aprender el método 'El arte de pedir'?

Son diversos los formatos de aprendizaje para trabajar con Silvia y aprender el método sobre 'El arte de pedir':

CONFERENCIAS Y CHARLAS



Silvia es ponente habitual en eventos de captación de fondos, ventas, comunicación efectiva (elevator pitch), empleo y reinención profesional, y emprendimiento. Su estilo es motivador e inspirador, y comparte toda su experiencia apoyándose en su método 'El arte de pedir'.

Las temáticas más habituales de las charlas y conferencias de Silvia son:

- Las 10 reglas de oro para conseguir tu trabajo ideal
- Buscar empleo es como ligar
- La magia de crear relaciones infinitas con tus empleadores
- Las claves para vender sin vender tu don

- Las claves para comunicar con gancho
- Pedir no es vergonzoso. Pedir es un arte
- Los secretos para vencer el no por respuesta

Si quieres ver las charlas de Silvia Bueso, visita y suscríbete a su [canal de YouTube](#).

TALLERES ABIERTOS E IN COMPANY PARA PEDIR Y CONSEGUIR

Son talleres prácticos y participativos en los que se enseñan las técnicas, las habilidades y la actitud para conseguir el trabajo ideal. Taller de duración negociable, en formato presencial in-company, en lugar acordado, o en formato webinar online

Los temas que trata Silvia en sus talleres son:

- Pedir no es vergonzoso. Pedir es un arte
Las 10 reglas de oro para vencer las creencias limitantes y miedos.
- Los súper poderes como pedirólogo
Escuchar, ser curioso, preguntar y usar la intuición
- Prepara tus mensajes wow para conseguir tu trabajo soñado
Definir los mensajes clave para marcar la diferencia
- Las claves para una carta de presentación ganadora y atractiva
Construye cartas de presentación que resulten en entrevistas de trabajo.
- Comunica para seducir a tus empleadores (Elevator Pitch)
Comunica de forma efectiva y enamora a tus reclutadores.
- Cierra entrevistas con tu perfil de empleador que tu desees
Pasar de la conexión inicial a cerrar una entrevista de trabajo
- Vence el no por respuesta
Técnicas para conseguir el tan deseado sí de tus empleadores

MENTORIA 1A1

Es un proceso individual que puede ser presencial (un mínimo de 2 sesiones seguidas) o telefónico (Skype/Zoom), de un mínimo de 5 sesiones de 1 hora, de acompañamiento e impulso para pedir y conseguir los objetivos.

MENTORIA COMERCIAL

Es un proceso individual o grupal para preparar de forma efectiva los encuentros comerciales y de petición. Consiste en 3 sesiones de 1 hora para preparar con esmero el encuentro y para definir los próximos pasos a dar, tras la reunión, para cerrar acuerdos ganadores.

MASTERMIND ONLINE Y GRUPAL

Consiste en sesiones grupales y online con un equipo de 3 a 10 participantes. En este espacio se comparten aprendizajes, se refuerzan las técnicas, las habilidades y la actitud para pedir, se dan consejos y recomendaciones, y se potencia la acción para alcanzar resultados tangibles.

7. Sobre Silvia Bueso



Silvia Bueso es conferenciante, formadora y coach, creadora de 'El arte de pedir', un método infalible para aprender a "pedir sin pedir" como vía para captar fondos para causas sociales y fundaciones; para comunicar con gancho un proyecto emprendedor; para captar y fidelizar clientes para el negocio o bien para reinventarse profesionalmente y conseguir el trabajo ideal. Las claves de su método están plasmadas en su nuevo libro *El arte de pedir para conseguir tus objetivos* (Editorial CulBucks).

El método 'El arte de pedir' nace gracias a la experiencia de Silvia en puestos de responsabilidad en el ámbito de la comunicación corporativa para varias empresas y multinacionales y como captadora de fondos de la Fundación ESADE. Posteriormente, ha completado el Programa de Desarrollo Directivo de ESADE, es coach certificada por ICF y ha cursado el programa internacional de liderazgo de CTI. Silvia También está licenciada en Derecho por la Universidad de Barcelona y Periodismo por la Universitat Pompeu Fabra.

www.silviabueso.com