

Cómo preparar declaraciones de beneficio por acción

Una **declaración de beneficio por acción** es una descripción fuerte y clara de una acción que usted tuvo que resultó en un beneficio que se puede medir por su organización (empleador). Estas declaraciones muestran cómo sus habilidades y experiencias han hecho un impacto positivo en los resultados finales de su negocio. Las declaraciones de beneficio por acción se consisten de:

Acción: Una acción específica que usted tomó cuando enfrentó una situación, un problema, o una oportunidad, o una responsabilidad de trabajo que lo ayudó a lograr un resultado positivo.

Beneficio: El resultado o beneficio de la organización, por ejemplo, puede ser un aumento en ingresos, reducción en gastos, la habilidad de agilizar procesos y sistemas o la de levantar la moral de los empleados.

Considera el ejemplo siguiente:

“Analizó ventas que estaban declinando, y desarrolló una campaña para aumentar las órdenes de venta por 30% en menos de un mes.”

Esta declaración describe la situación o la reta que usted enfrentó (las ventas estaban declinando), y la acción que usted tuvo (desarrolló una campaña), y el beneficio de sus acciones (las ventas aumentaron por 30%).

Siempre cuantifique o califique sus logros y éxitos que están descritos en su declaración de acción de beneficio.

Cuantifica

Cuando esté cuantificando resultados, considere el impacto de su trabajo en términos que se pueden medir y también incluya números, porcentos, dólares, valores, y otras formas de medir su logro o éxito que representan su experiencia en la mejor forma posible.

Bueno: Supervisó un equipo grande de empleados de venta sobre múltiples territorios. Efectivamente manejó la unidad de negocio P&L y consistentemente aumentó las ganancias.

Mejor: Diez años de experiencia manejando 15 empleados sobre múltiples territorios en la costa este. Efectivamente manejó la unidad de negocios P&L de \$10M. Consistentemente produjo 30%-35% de la ganancia bruta.

Califica

Cuando usted esté calificando sus logros, considere describir el proceso, el ambiente y las características personales de las cuales un empleador consideraría valiosas en esa capacidad:

Bueno: Aumentó ventas por medio de llamadas en frio, y por el seguimiento y manejo de cuentas.

Mejor: Consistentemente aumentó los ingresos y ganancias en un ambiente en pleno cambio por medio de llamadas en frio agresivas; seguimiento con persistencia y manejo de cuentas con enfoque en desarrollar y mantener buenas relaciones de negocio con los clientes.