

PROGRAMA DEL CURSO ESTRUCTURA Y CONTENIDO

IDENTIFICACIÓN

CURSO	:	MERCADO LEGAL Y JOB HUNTING SKILLS: <i>HERRAMIENTAS PARA IMPULSAR TU PERFIL PROFESIONAL</i>
TRADUCCIÓN	:	LEGAL MARKET AND JOB HUNTING SKILLS: <i>TOOLS FOR STRENGTHENING YOUR PROFESSIONAL PROFILE</i>
SIGLA	:	DMD3833
CRÉDITOS	:	5
MÓDULOS	:	1
REQUISITOS	:	SIN REQUISITOS
CONECTOR	:	NO APLICA
RESTRICCIONES	:	170401 O 170402 O 170403 O 170404 O 170405 O 170406 O 170501 O 170502 O 170503 O 170504 O 170505 O 170506
CARÁCTER	:	OPTATIVO
TIPO	:	CÁTEDRA Y WORKSHOP
CALIFICACIÓN	:	ESTÁNDAR
PALABRAS CLAVE	:	MERCADO LABORAL, RECLUTAMIENTO LEGAL, POSICIONAMIENTO Y MARCA PERSONAL.
NIVEL FORMATIVO:	:	MAGÍSTER

INTEGRIDAD ACADÉMICA Y CÓDIGO DE HONOR

La Universidad tiene un compromiso con la construcción de una cultura de respeto e integridad. Quienes participen de este curso se adscriben al Código de Honor UC y adquieren el compromiso de aportar a la construcción de una cultura de Integridad Académica, actuando en consonancia con los valores de veracidad, confianza, respeto, justicia, responsabilidad y honestidad en todo el trabajo académico.

I. DESCRIPCIÓN DEL CURSO

Este curso optativo está diseñado para estudiantes del LLM UC que quieran comprender y navegar con éxito el mercado legal chileno actual. A través de análisis de tendencias, clases prácticas, talleres y sesiones con expertos(as), aprenderán a construir un CV efectivo, potenciar tu perfil profesional, preparar entrevistas laborales, desarrollar un networking estratégico y entender qué buscan realmente los reclutadores en estudios jurídicos y empresas. El programa incluye simulaciones, casos prácticos y sesiones con expertos del rubro -Gerentes Legales y Socios/as de destacadas empresas y oficinas de abogados- para darte una visión práctica y actualizada de cómo posicionarte y proyectarte profesionalmente en el competitivo mercado laboral. Las evaluaciones consideran participación y asistencia, aplicación y simulación.

II. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Analizar el funcionamiento y las tendencias del mercado legal chileno, identificando oportunidades profesionales en estudios jurídicos, empresas y otras organizaciones, principalmente del sector privado.
- Aplicar herramientas clave para la inserción y proyección profesional, incluyendo la elaboración de un CV efectivo, preparación de entrevistas y desarrollo de networking estratégico.
- Diseñar una estrategia de posicionamiento profesional, integrando elementos de marca personal, usos de plataformas digitales y planificación de carrera en el ámbito jurídico.

III. CONTENIDOS

1. El mapa del mercado legal hoy.

Cómo se mueve el mundo jurídico: tendencias, actores relevantes y oportunidades.

- a. Panorama general del mercado legal en Chile.
- b. Cambios en la movilidad laboral: ¿cómo y por qué se mueven los abogados hoy?
- c. Desde la vereda del reclutamiento y atracción de talento, ¿qué perfiles buscan las empresas versus los estudios jurídicos?

2. Construye tu CV como un pro.

De lo común a lo memorable: diseño, enfoque y contenido de impacto.

- a. El objetivo real del CV. Errores comunes y aciertos clave.
- b. Qué valoran los reclutadores, según el tipo de empleador, industria y seniority del rol, y cómo destacar.
- c. Ejercicio práctico: análisis de CVs reales.

3. Entrevistas con contenido.

Prepararte no es actuar: es conectar y comunicar con claridad.

- a. Qué se busca en una entrevista y cómo prepararte.
- b. Las preguntas que sí importan (y cómo responderlas).
- c. Tips para entrevistas en estudios y empresas: “Do 's and Don'ts”.

4. Networking estratégico y desarrollo de marca personal.

Cómo construir relaciones que te abren puertas.

- a. ¿Por qué el networking es una estrategia, y no un favor?
- b. Construcción de redes profesionales.
- c. LinkedIn, ¿sirve realmente?
- d. Posicionamiento profesional y preparación de narrativa personal.

5. Invitado(a) experto(a), quien va a complementar y precisar la visión del mercado legal, desde la arista del empleador.

Visión desde el empleador.

- a. Participa como invitado: Gerente Legal y/o Socio(a) de Estudio Jurídico destacado.
- b. ¿Qué aspectos y habilidades valora el empleador en un/una candidato(a)?
- c. Competencias técnicas y blandas a destacar. “Fit cultural.”

6. Role playing y casos reales

Ponerse en los zapatos del reclutador y del candidato(a).

- a. Simulación de entrevistas.
- b. Preparación y feedback en tiempo real.
- c. Qué evaluar cuando tú entrevistas (rol de reclutador).

7. Tu hoja de ruta profesional: Evaluación Final.

Integra, proyecta y presenta tu estrategia profesional.

- a. Presentación de CV + Plan de acción individual.
- b. Reflexión sobre tu perfil, fortalezas y áreas de desarrollo.
- c. Evaluación: participación, entrega de CV y desempeño en role play.

IV. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

1. Clases expositivas con análisis de casos reales.
2. Talleres prácticos y simulaciones.
3. Invitados(as) expertos del mundo profesional.

V. ESTRATEGIAS EVALUATIVAS

1. Aplicación (Elaboración del Currículum Vitae) (40%).
2. Simulación de entrevista laboral (40%).
3. Participación y asistencia (20%).

VI. BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía mínima:

- E. NORMAN VEASEY, and CHRISTINE T. DI GUGLIELMO, Indispensable Counsel, The Chief Legal Officer in the New Reality. (2012). Editorial Oxford University Press.
- ADESINA ADEGBITE, Recruitment and Retention in the Legal Profession, Analysis and Solutions (2023). FICMC (General Secretary, Nigerian Bar Association). Paper disponible en www.commonwealthlawyers.com/wp-content/uploads/2023/04/Recruitment-and-Retention-in-the-Legal-Profession-Analysis-and-Solutions-1-1.pdf
- MD.ALI AKKAS, Role of Networking Skill to Career Success (2023). Paper disponible en https://www.researchgate.net/publication/369993508_Role_of_Networking_Skill_to_Career_Success.

Bibliografía complementaria:

- FERNÁNDEZ-ARÁOZ, CLAUDIO, It's not the How or the What but the Who: Succeed by surrounding yourself with the best. (2014). Editorial Harvard Business Review Press.