GUÍA GRATUITA



LA GUÍA PARA BRILLAR EN ENTREVISTAS

5 SECRETOS CLAVE DE LA ENTREVISTA

Prepárate, ensaya y entra a tu siguiente conversación con estrategia.

sandra michelsen
EXECUTIVE REINVENTION

SANMICHELSEN.COM



PREFACIO

LAS BARRERAS *que nadie te explica*

En WeWow creemos que cada transición profesional puede y debe ser también una transformación personal. Acompañar a más de 10,000 personas en este camino nos ha dejado claro que el talento no es suficiente; lo que realmente marca la diferencia es tener un mapa claro para sortear lo que yo llamo **Las Barreras Silenciosas**.

Esas barreras que nadie te explica, que no aparecen en tu currículum y que muchas veces ni siquiera alcanzas a identificar, pero que terminan frenando tu avance: desde no entender cómo funciona un algoritmo de selección, hasta llegar a una entrevista sin una narrativa estratégica. No se ven, pero están ahí, y pueden costar meses —incluso años— de frustración.

Por eso decidí dejar atrás el modelo tradicional de outplacement y crear una propuesta distinta. WeWow Outplacement nació con un propósito claro: poner a las personas en el centro, darles herramientas reales, estratégicas y humanas, y acelerar su regreso al mercado laboral con resultados concretos.

No solo hablamos de recolocación: hablamos de impacto. Hoy podemos decir que el promedio de nuestros participantes se reintegra en 6 meses, y que más de 370 directores y vicepresidentes forman parte de comunidades que creamos como Elite Titans, generando oportunidades que trascienden la entrevista.

10,000+	6 meses	370+
PERSONAS ACOMPAÑADAS	REINTEGRACIÓN PROMEDIO	DIRECTORES Y VPS EN COMUNIDAD

Este manual nace de esa experiencia. Aquí no encontrarás frases trilladas ni recetas superficiales. Encontrarás lo que funciona: cómo detectar y superar tus Barreras Silenciosas para convertir la entrevista en tu mejor escenario. Porque sí, prepararse para una entrevista es una técnica, pero también es un arte.

Lo escribo con la convicción de que no solo se trata de conseguir un nuevo trabajo, sino de rediseñar la forma en que te presentas al mundo. Porque cada entrevista es mucho más que una evaluación: es el inicio de tu siguiente capítulo.

Con cariño,

Sandra Michelsen

HEAD DE OUTPLACEMENT · WEWOW

00

INTRODUCCIÓN

Rompe las barreras silenciosas.



Si llegaste a la etapa de entrevista, ya demostraste que tienes el perfil técnico que la empresa busca.

Lo que define si te contratan o no es **cómo te preparas para esa conversación**.

LO QUE MUESTRAN NUESTROS DATOS

50%

Los candidatos que invierten tiempo en preparar entrevistas reducen su proceso de recolocación en un 50% en promedio.

3×

Quienes trabajan a fondo su pitch, su narrativa y sus casos STAR tienen 3 veces más probabilidad de recibir ofertas competitivas que quienes llegan a improvisar.

> *"En una entrevista no basta con demostrar que puedes hacer el trabajo, debes convencer que eres la mejor inversión."*

El problema es que más del 80% de los candidatos dedica menos de tres horas a prepararse. ¿Por qué? Porque creen que ya están listos. Esa es una de las Barreras Silenciosas más peligrosas: **la falsa confianza**.

La entrevista es mucho más que responder preguntas. Es tu momento para demostrar tres cosas:

- Que tienes las **habilidades** para hacer el trabajo.
- Que tienes la **voluntad** y la energía para lograr resultados.
- Que **encajarás** en la cultura de la organización.

Todo lo que viene en esta guía está diseñado para ayudarte a preparar, ensayar y ejecutar con excelencia cada fase de la entrevista. Porque dominar este momento no es un detalle: es el paso decisivo para abrir tu siguiente capítulo profesional.

"La preparación no es un detalle: es el acelerador que transforma tu entrevista en la puerta a tu próximo destino profesional."

CAPÍTULO UNO

01

5 SECRETOS CLAVE DE LA ENTREVISTA

Cada fase es un momento decisivo.



En WeWow hemos visto que las entrevistas no se pierden por falta de talento, sino por no entender que cada fase es un momento decisivo.

Una entrevista no es un evento lineal: es una serie de escenas en las que, si sabes jugar bien, aumentas exponencialmente tus probabilidades de éxito.

LOS 5 SECRETOS *clave son:*

1

El primer minuto define todo

PRESENCIA

La decisión empieza antes de que abras la boca: tu lenguaje no verbal, tu energía y tu presencia ya están enviando un mensaje.

2

Tu introducción es tu mejor pitch

PITCH

Si solo repites tu CV, perdiste. Aquí debes entregar un mensaje estratégico y memorable: quién eres, qué logras y por qué eres la opción que suma valor.

3

Responde con historias, no con frases hechas

HISTORIAS

Cada respuesta es la oportunidad de demostrar resultados tangibles y competencias. El método STAR (Situación, Tarea, Acción, Resultado) es tu mejor aliado.

4

Haz preguntas que te posicionen

PREGUNTAS

No es cortesía, es estrategia. Las mejores preguntas transmiten visión, análisis y voluntad de generar impacto desde el día uno.

5

El cierre marca la diferencia

CIERRE

Pocos candidatos agradecen con intención. Un follow-up inteligente no es un “gracias por tu tiempo”, sino un recordatorio de por qué tú eres la elección correcta.

CAPÍTULO DOS

02

EL ARTE DE CONTAR TU HISTORIA

El dato convence; la historia conecta.



Una entrevista no es un examen de memoria, es un escenario. Lo que queda en la mente del entrevistador no son tus años de experiencia ni los cargos que tuviste, sino la forma en la que cuentas tu historia.

En WeWow hemos visto un patrón claro: los candidatos que convierten sus logros en narrativas estratégicas logran generar confianza y conexión en minutos. El dato convence, pero la historia es lo que conecta y te vuelve inolvidable.

La ciencia lo respalda: cuando un entrevistador escucha una historia bien contada, su cerebro reacciona como si estuviera viviéndola. Eso significa que, al narrar tus experiencias con claridad, emociones y resultados, no solo informas... inspiras.

¿CÓMO HACERLO?

01

Estructura con STAR

Organiza tus respuestas en Situación, Tarea, Acción y Resultado.

02

Lenguaje claro

Usa lenguaje claro y cercano, no tecnicismos que desconectan.

03

Conecta con impacto

Cada historia debe dejar un "mensaje ancla" que responda a una de las tres preguntas clave del entrevistador.

LAS TRES PREGUNTAS DEL ENTREVISTADOR

a. ¿Tienes la habilidad?

b. ¿Tienes la voluntad?

c. ¿Encajarás en nuestra cultura?

Dominar el arte de contar tu historia es lo que transforma una entrevista común en una conversación estratégica. Es la diferencia entre ser un candidato más y convertirte en la opción que genera certeza.

CAPÍTULO TRES

03

EL PODER DEL PRIMER MINUTO

"El talento abre la puerta, pero tu presencia la mantiene abierta."



En una entrevista, el reloj empieza a correr desde antes de que abras la boca. Psicólogos de Princeton y Harvard han demostrado que los entrevistadores forman un juicio inicial en menos de siete segundos.

Y aunque después tengas una conversación brillante, revertir una mala primera impresión es casi imposible.

Ese primer minuto no es para ganar la entrevista; es para no perderla. Tu lenguaje corporal, tu energía y tu seguridad transmiten mucho más que cualquier palabra.

QUÉ HACE LA DIFERENCIA

PASO 0 · ANTES DE ENTRAR *(tu "pre-escena")*

Puntualidad quirúrgica	Llega con margen y entra a recepción 10–15 minutos antes. No hay excusas para la impuntualidad; si se complica, llama y reprograma tú primero.
Investiga y pronuncia	Revisa nombre y cargo de tus entrevistadores y cómo se pronuncian. Identifica productos/servicios, mercado y competidores de la empresa. Eso ya se ve en tu primera interacción.
Look que comunica	No es "verse bien", es emitir el mensaje correcto: profesionalismo, criterio y coherencia con el rol. Si dudas, paleta sobria (azules, grises, blancos).

> *"En los primeros segundos el entrevistador no decide si te contrata, pero sí puede decidir si jamás lo hará."*

EL PRIMER MINUTO, SEGUNDO A SEGUNDO

DE LA PUERTA *a tu primera frase*

PASO 1

0:00 — 0:10

Cruzas la puerta

Postura y foco. Espalda recta, hombros relajados, barbilla neutra. Mirada franca y sonrisa breve. Tu cuerpo ya está hablando por ti.

Atención total. Celular en modo avión desde la entrada (o antes). Tu presencia plena sube tu "fit" social al instante.

PASO 2

0:10 — 0:25

Saludo y micro-rapport

Saludo pro. Nombra a la persona: "Gracias, Lic. García. Gusto en saludarle". Evita chistes nerviosos.

Handshake o equivalente. Firme sin "triturar"; si es virtual, saluda mirando a cámara (no a la pantalla) y asiente.

PASO 3

0:25 — 0:40

Camino a la sala

Cortesía visible. Un "gracias" a quien ofrece agua o te guía sí cuenta. Nunca subestimes la red invisible de percepciones en oficina.

PASO 4

0:40 — 1:00

Te sientas y cierras la escena

Coreografía de silla. Siéntate cuando te lo indiquen, espalda al respaldo sin recargarte de más, pies firmes; portafolio a un lado, no encima de la mesa.

Anclaje de presencia. Respira, alinea hombros, contacto visual 2–3 s, sonrisa breve. Estás lista. A partir de aquí, tu primera frase ya entra en "la respuesta que define la entrevista".



SEIS TIPS *para tu primer minuto*

1

Presencia

Tu lenguaje corporal puede representar hasta ~40% del mensaje percibido. Que hable a tu favor.

2

Confianza sin euforia

Emoción controlada: proyecta certeza, no ansiedad por “ganar”.

3

Atención radical

Escucha sin interrumpir. Ojo con retardos en videollamada: deja un micro-silencio antes de responder.

4

Cortesía estratégica

Saluda a todas las personas (recepción, asistentes). Un mal gesto fuera de sala se sabe.

5

Conocimiento visible

Deja ver que hiciste la tarea: nombres, retos, líneas de negocio. Eso ya construye credibilidad.

6

Puntualidad proactiva

Si hay contratiempo real, avisas tú y propones alternativa. Cero improvisación.

CAPÍTULO CUATRO

04

LAS 20 PREGUNTAS MÁS COMUNES

Prepáralas una vez, úsalas en cada entrevista.



En WeWow hemos acompañado a más de 10,000 personas en entrevistas. Sin importar el sector, la mayoría de los entrevistadores usan un set muy similar de preguntas.

La clave está en prepararlas de manera estratégica para que cada respuesta refuerce tus tres anclas: **habilidad, voluntad y encaje cultural**.

LAS 20 PREGUNTAS · CON UN TIP PARA CADA UNA

DE LA 1 A LA 7

1 **Cuéntame de ti.**

TIP No repitas tu CV. Da un pitch de 2 minutos que resuma quién eres, logros clave y tu propuesta de valor futura.

2 **¿Por qué quieres trabajar aquí?**

TIP Investiga la empresa: menciona un reto, proyecto o cultura específica con la que conectes. Habla de futuro, no de lo que falta en tu empleo actual.

3 **¿Cuáles son tus fortalezas?**

TIP Elige 2–3 y susténtalas con ejemplos STAR. Recuerda: fortalezas sin evidencia = adjetivos vacíos.

4 **¿Cuáles son tus debilidades?**

TIP Muestra autoconciencia. Elige algo real, explica cómo lo trabajas y qué resultados has logrado al mejorar.

5 **¿Dónde te ves en 5 años?**

TIP Sé ambicioso, pero realista. Enfócalo a crecimiento y aportación dentro del sector, no a títulos específicos.

6 **¿Por qué deberíamos contratarte?**

TIP Responde con la fórmula de valor: logros pasados + impacto futuro. Haz que sea imposible no verte en el rol.

7 **¿Por qué dejaste tu último empleo?**

TIP Mantenlo profesional, nunca hables mal de jefes o empresas. Enfoca en motivación de crecimiento, nuevos retos, alineación de valores.

LAS 20 PREGUNTAS · CON UN TIP PARA CADA UNA

DE LA 8 A LA 14

8 **¿Cuál es tu mayor logro profesional?**

TIP Elige un caso medible (ventas, eficiencia, innovación, liderazgo). Aplica STAR y cierra con impacto.

9 **Háblame de un error que cometiste.**

TIP Usa STAR. Lo más importante no es el error, sino qué aprendiste y cómo lo aplicaste después.

10 **¿Qué sabes de nuestra empresa?**

TIP Aquí se nota si investigaste. Menciona proyectos, cultura, resultados recientes o noticias clave.

11 **¿Cómo manejas la presión?**

TIP Da un ejemplo real de un reto con deadlines, crisis o reestructuras. Muestra resiliencia y liderazgo bajo presión.

12 **¿Cómo manejas el conflicto en un equipo?**

TIP Ejemplo concreto de cómo escuchaste, mediaste y generaste acuerdo. Enfatiza tu rol como generador de soluciones.

13 **Describe un proyecto exitoso que lideraste.**

TIP Aplica STAR, pero resalta tanto resultados tangibles (ventas, ahorros) como intangibles (alineación de equipos, engagement).

14 **¿Cómo priorizas tu trabajo?**

TIP Explica tu método (Matriz Eisenhower, OKRs, KPIs). Muestra disciplina y claridad en la gestión de tiempo.

LAS 20 PREGUNTAS · CON UN TIP PARA CADA UNA

DE LA 15 A LA 20

15 **¿Qué harías en tus primeros 90 días en este rol?**

TIP Habla de escuchar, diagnosticar, conectar con stakeholders y proponer quick wins. Evita sonar invasiva o radical.

16 **¿Cuál ha sido tu mayor reto de liderazgo?**

TIP Elige un caso difícil (personas difíciles, cambio cultural, fusión). Muestra cómo lo resolviste con empatía + resultados.

17 **¿Cómo motivas a tu equipo?**

TIP Ejemplo real. Habla de empoderar, reconocer y dar visión. No uses solo frases genéricas.

18 **¿Cuál es tu expectativa salarial?**

TIP Prepárate: investiga rangos de mercado. Da un rango, no una cifra exacta, y enfatiza que lo importante es el match global del paquete.

19 **¿Qué te apasiona de tu trabajo?**

TIP Muestra autenticidad: conecta tu propósito personal con el impacto que generas en tu rol.

20 **¿Tienes alguna pregunta para nosotros?**

TIP Nunca digas “no”. Prepara 2–3 preguntas estratégicas que muestren visión (retos del rol, expectativas del primer año, cultura).

CAPÍTULO CINCO

05

DOMINAR LAS PREGUNTAS DIFÍCILES

Tu temple también se evalúa.



Las entrevistas no solo ponen a prueba tu experiencia: también evalúan tu temple bajo presión.

Las preguntas difíciles no buscan incomodarte sin razón, sino observar cómo reaccionas cuando estás fuera de tu zona de confort.

En WeWow lo vemos siempre: las mejores respuestas a preguntas difíciles tienen **tres características** en común.

1 PROFESIONALISMO

Mantén la calma, evita justificaciones largas o hablar mal de otros.

2 CLARIDAD

Responde de manera directa y breve, sin rodeos.

3 REDIRECCIÓN

Usa la pregunta como puente para volver a tus logros, fortalezas y propuesta de valor.



PREGUNTAS DIFÍCILES Y CÓMO ENFRENTARLAS

CINCO RESPUESTAS *con ejemplo*

1

¿Por qué dejaste tu último empleo?

No ataques a la empresa ni al jefe. Responde con motivación de crecimiento, búsqueda de retos o alineación de valores.

> *"Sentí que mi curva de aprendizaje se había estabilizado. Busco un entorno donde pueda aportar más y seguir creciendo."*

2

¿Por qué tienes un hueco en tu CV?

Sé honesto y breve, pero convierte el hueco en un aprendizaje.

> *"Tomé un periodo para actualización profesional y hoy cuento con certificaciones en liderazgo ágil que fortalecen mi perfil."*

3

¿Cuál es tu expectativa salarial?

Da un rango informado por mercado, no una cifra exacta. Muestra apertura.

> *"Según mis investigaciones en posiciones similares, el rango está entre X y Y. Estoy abierta a discutirlo considerando responsabilidades y paquete completo."*

PREGUNTAS DIFÍCILES Y CÓMO ENFRENTARLAS

4 **¿Cuál ha sido tu peor jefe?**

Nunca hables mal. Enfócalo en lo que aprendiste.

> *"He trabajado con líderes de estilos muy distintos. De uno muy exigente aprendí la importancia de los detalles y la disciplina."*

5 **¿Qué harías diferente si volvieras a tu último puesto?**

Reconoce áreas de mejora con madurez.

> *"Habría invertido más tiempo en comunicación transversal con áreas remotas. Aprendí que eso acelera la ejecución y lo aplico ahora como práctica constante."*

Recuerda: profesionalismo, claridad y redirección. Cada pregunta difícil es un puente de vuelta a tu propuesta de valor.



CAPÍTULO SEIS

06

EL PODER DE PREGUNTAR CON ESTRATEGIA

"El que sabe responder demuestra experiencia; el que sabe preguntar demuestra visión."



Una entrevista no es solo un espacio para responder: es una conversación donde las preguntas que haces hablan más de ti que las respuestas que diste.

LAS PREGUNTAS QUE TE ELEVAN

Cuando preguntas con estrategia, logras tres cosas al mismo tiempo:

Muestras visión

Te ves como alguien que ya piensa en retos y soluciones.

Generas conexión

Al interesarte en cultura, liderazgo y visión, proyectas autenticidad.

Te diferencias

La mayoría improvisa o no pregunta nada; tú destacas al guiar la conversación.

POSICIONAMIENTO INVERSO

En WeWow llamamos a esto **posicionamiento inverso**: con tus preguntas bien pensadas, haces que el entrevistador empiece a imaginarte como parte del equipo.

PREGUNTAS QUE ELEVAN TU PERFIL

1 *"¿Cuáles son los principales retos que esperan que esta posición resuelva en los primeros 6 meses?"*

2 *"¿Qué significaría éxito en este puesto al finalizar el primer año?"*

3 *"¿Cómo está conformado el equipo y qué estilo de liderazgo tiene mayor éxito en esta organización?"*

4 *"¿Qué es lo que más valoran los colaboradores de la cultura de la empresa?"*

5 *"¿Cuáles son los planes estratégicos de la compañía para los próximos 3 años y cómo se vincula este rol a ellos?"*

PREGUNTAS QUE RESTAN VALOR · EVÍTALAS

- ✕ "¿Cuántos días de vacaciones tengo?"
- ✕ "¿A qué se dedica la empresa?"
- ✕ "¿Tengo que quedarme más de 8 horas?"

12 PREGUNTAS *que te diferencian*

SOBRE EL ROL Y SUS RETOS

1 "¿Cuáles son los principales desafíos que esperan que esta posición resuelva en los primeros 6 meses?"

2 "¿Qué significaría éxito en este puesto al finalizar el primer año?"

SOBRE EL EQUIPO Y LIDERAZGO

3 "¿Cómo está conformado el equipo y cuáles son sus principales fortalezas?"

4 "¿Qué estilo de liderazgo tiene mayor éxito en esta organización?"

SOBRE LA CULTURA ORGANIZACIONAL

5 "¿Qué es lo que más valoran los colaboradores de la cultura de la empresa?"

6 "¿Cómo describiría la forma en que se toman decisiones aquí?"

SOBRE ESTRATEGIA Y VISIÓN FUTURA

7 "¿Cuáles son los proyectos estratégicos más importantes para la compañía en los próximos 3 años?"

8 "¿Qué papel juega esta posición en la ejecución de esa estrategia?"

SOBRE EXPECTATIVAS Y DESEMPEÑO

9 "¿Cómo se mide el éxito de esta posición a los 90 días, al primer semestre y al año?"

10 "¿Qué esperan que alguien en este rol logre en sus primeros 90 días?"

SOBRE CRECIMIENTO Y DESARROLLO

11 "¿Qué oportunidades de aprendizaje o crecimiento profesional suelen tener quienes destacan en este rol?"

12 "¿Hay ejemplos de personas que hayan crecido desde este puesto hacia posiciones de mayor responsabilidad?"

PREGUNTAS QUE DEBES EVITAR

- ✕ Las que revelan falta de preparación ("¿A qué se dedica la empresa?").
- ✕ Las que son exclusivamente personales ("¿Cuántos días de vacaciones tengo?").
- ✕ Las que transmiten poca disposición ("¿Tendré que trabajar horas extra?").

Las preguntas son tu forma de mostrar visión, análisis y compromiso. No preguntes por preguntar: cada una debe abrir una ventana a tu valor como futura líder en la organización.



GRACIAS

Gracias por confiar en este proceso. Creemos que cada transición es un momento de transformación: una oportunidad para replantear tu propósito, redirigir tu camino y conectar con nuevas posibilidades.

Que este sea solo el inicio de una etapa más consciente, estratégica y plena en tu carrera.

Con cariño, Sandra Michelsen

HEAD DE OUTPLACEMENT

Contáctanos · conoce los programas

SANMICHELSEN.COM

sandra michelsen
EXECUTIVE REINVENTION