

The ADIPA logo is located in the top left corner. It consists of the letters 'ADIPA' in a stylized, blue, sans-serif font. The 'A's are unique, with the first having a horizontal bar and the second having a vertical bar. The logo is set against a white rounded rectangular background.

ADIPA



ACREDITACIÓN OFICIAL INTERNACIONAL

Michael Page en Reclutamiento y Selección Estratégica

Septiembre 2026

Acredita:

**Michael
Page**

Información General



Duración

7 días de capacitación 21 horas de sesiones en vivo certificadas.



Jornadas

7 sesiones: 22, 23, 24, 29, 30 de Septiembre y 01, 06 de Octubre. Entre 18:00 y 21:00 hrs.



Modalidad

100% online y sincrónica (Zoom en vivo) Las sesiones quedarán grabadas y estarán disponibles en el aula virtual durante 4 semanas posteriores al término del programa.



Certificación

Doble acreditación internacional emitida conjuntamente por:

MichaelPage | ADIPA

El entrenamiento está diseñado exclusivamente para profesionales y licenciados de las áreas biopsicosocial y educativa:

- ✓ Psicólogos/as laborales
- ✓ Consultores/as de selección
- ✓ Recruiters
- ✓ Analistas de talento
- ✓ Generalistas de recursos humanos
- ✓ HR Business Partners
- ✓ Profesionales que participen en procesos de atracción, evaluación y recomendación de candidatos para clientes internos o externos.

También está orientada a estudiantes de último año de carreras afines que busquen fortalecer sus competencias para incorporarse al ámbito de reclutamiento y selección con una mirada técnica, estratégica y aplicada.

ÍNDICE

01

¿Por qué esta acreditación es relevante?

02

Institución acreditadora

03

Acreditarse con ADIPA

- ¿Por qué vivir tu acreditación con ADIPA?

04

Descripción de la Acreditación

- Objetivos de programa
- Estructura del programa
- Experiencia de formación
- Requisitos de certificación
- Certificación y reconocimiento profesional

05

Docente

06

Información Comercial

¿Por qué esta acreditación es relevante?

En el escenario laboral actual de Chile y Latinoamérica, los procesos de reclutamiento y selección enfrentan una complejidad creciente, marcada por la escasez de perfiles calificados, mayores exigencias salariales, cambios en las expectativas del talento y una alta presión organizacional por reducir errores de contratación. En la Guía Salarial 2026 de Michael Page Chile, las empresas identifican como principales desafíos al contratar talento las expectativas salariales fuera de presupuesto, con un 68%, y la escasez de perfiles calificados, con un 66,1%, a lo que se suman la alta rotación o falta de compromiso de los candidatos y la falta de habilidades blandas. Esta realidad evidencia que seleccionar bien ya no depende únicamente de filtrar currículums, sino de comprender necesidades organizacionales, evaluar competencias, leer motivaciones y anticipar riesgos de ajuste, desempeño y permanencia.



Desde esta perspectiva, la Acreditación Oficial Internacional Michael Page en Reclutamiento y Selección Estratégica responde a la necesidad de fortalecer el quehacer profesional de quienes participan en procesos de atracción, evaluación y recomendación de talento, entregando criterios técnicos, herramientas aplicadas y una mirada consultiva para tomar mejores decisiones de contratación. Su relevancia radica en que permite desarrollar competencias clave para levantar perfiles desde el negocio, diseñar entrevistas con mayor valor predictivo, integrar distintas fuentes de información, reconocer sesgos y comunicar recomendaciones sustentadas en evidencia. En un mercado donde una contratación deficiente puede implicar costos financieros, rotación temprana, desgaste de equipos y pérdida de oportunidades, contar con profesionales formados en selección estratégica constituye una ventaja crítica para organizaciones, consultoras y áreas de talento que buscan elevar la calidad de sus procesos y responder con mayor precisión a los desafíos actuales del mercado laboral.

2. Institución acreditadora

Michael Page

Michael
Page

Michael Page es una firma internacional especializada en reclutamiento y selección de profesionales, perteneciente a PageGroup, uno de los grupos líderes a nivel global en consultoría de talento. Fundada en Londres en 1976, la compañía ha desarrollado una amplia trayectoria en la conexión entre organizaciones y profesionales, combinando conocimiento local, experiencia internacional y especialización por industrias.

Actualmente, PageGroup cuenta con presencia en 36 países y cerca de 7.000 colaboradores a nivel mundial, entregando soluciones de reclutamiento para empresas de distintos tamaños, desde PYMES hasta organizaciones globales. A través de Michael Page, la compañía se enfoca en la búsqueda y selección de perfiles profesionales, mandos medios, gerencias senior y posiciones directivas, abordando áreas como finanzas, recursos humanos, tecnología, legal, marketing, ventas, ingeniería, supply chain, salud, minería, entre otras.

En Chile y Latinoamérica, Michael Page desarrolla sus operaciones con foco en el mercado laboral local, aportando una mirada especializada sobre las necesidades de empleadores y candidatos. Su experiencia en reclutamiento, empleabilidad y tendencias del mercado permite fortalecer procesos de selección estratégica, incorporando criterios técnicos, sectoriales y organizacionales para responder a los desafíos actuales de la gestión del talento.



3. Acreditarse con ADIPA

Impulsamos la validación de competencias para la práctica profesional.

En ADIPA impulsamos programas de acreditación y certificación junto a instituciones referentes en salud mental, evaluación diagnóstica, neurodesarrollo, educación e intervención clínica.

Nuestra experiencia nos ha permitido acercar metodologías, instrumentos y procesos formativos especializados a profesionales de Latinoamérica, facilitando el acceso a programas con altos estándares académicos y reconocimiento profesional.

Hoy trabajamos junto a reconocidas instituciones nacionales e internacionales, contribuyendo a que miles de profesionales puedan acceder a herramientas validadas y desarrollar competencias con respaldo formal para su práctica profesional.



+100

Programas certificados

Experiencia comprobada en la implementación de programas de acreditación y certificación en diversas áreas de especialidad.



+1.000

docentes nacionales e internacionales

Programas desarrollados junto a instituciones y especialistas referentes, asegurando calidad académica, pertinencia y actualización permanente.



+10.000

profesionales acreditados

Profesionales que han fortalecido, actualizado y validado sus competencias mediante procesos formativos rigurosos.

¿Por qué vivir tu acreditación con ADIPA?

Respaldo institucional

Con más de 9 años de experiencia y presencia en Chile, México y Colombia, impulsamos programas de acreditación y certificación que han contribuido al desarrollo profesional de miles de especialistas en Latinoamérica.



Experiencia con instituciones acreditadoras

Desarrollamos programas junto a instituciones acreditadoras y certificadoras, con entrenadores y representantes oficiales de metodologías e instrumentos reconocidos internacionalmente, resguardando el cumplimiento de sus estándares y lineamientos.



Experiencia formativa de alto estándar

Cada programa se desarrolla bajo los lineamientos definidos por la institución acreditadora o certificadora, garantizando una formación rigurosa, una organización planificada y una experiencia alineada con sus estándares de calidad.



Recursos y acompañamiento

Accede a un Aula Virtual que centraliza clases, materiales, comunicaciones y actividades del programa. Además, contarás con soporte académico, operativo y tecnológico durante todo tu proceso de formación.



4.

Descripción de la Acreditación

Esta Acreditación Oficial Internacional se desarrolla a lo largo de siete sesiones en vivo, donde las y los participantes fortalecerán competencias para liderar procesos de reclutamiento y selección estratégica desde un enfoque consultivo y basado en evidencia. A través de una metodología aplicada, desarrollarán herramientas para evaluar talento y tomar decisiones de selección con mayor criterio y respaldo profesional.



Objetivos de programa

Fortalecer competencias profesionales para conducir procesos de reclutamiento y selección estratégica con enfoque consultivo, criterio predictivo y mirada de negocio, integrando levantamiento de perfil, evaluación basada en evidencia, análisis de riesgos y recomendación final de candidatos para clientes internos o externos.

Al finalizar la certificación estarás capacitado para:

- ✓ Analizar las transformaciones actuales del reclutamiento y selección, considerando su impacto en la gestión del talento, el riesgo organizacional y la toma de decisiones de negocio.
- ✓ Diseñar perfiles de cargo evaluables a partir del levantamiento de necesidades organizacionales, integrando competencias críticas, indicadores de éxito, contexto de mercado y expectativas del cliente interno o externo.
- ✓ Aplicar técnicas de entrevista conductual y situacional orientadas a la identificación de evidencia de desempeño futuro, motivadores, consistencias, riesgos y ajuste al cargo.
- ✓ Integrar distintas fuentes de información en el proceso de selección, considerando entrevistas, pruebas, referencias, contexto organizacional, sesgos y criterios éticos para una evaluación más rigurosa del candidato.
- ✓ Formular recomendaciones consultivas de candidatos, fundamentadas en evidencia, análisis de riesgos y criterios de negocio, para apoyar decisiones estratégicas de contratación.

Estructura del programa

SESIÓN 1

Martes 22 de Septiembre, 18:00 a 21:00 horas.

Módulo 1

Evolución del reclutamiento y transformación del mercado laboral.

Contenidos

- Mercado laboral a través de las crisis: crisis asiática, subprime, pandemia, escasez de talento y nuevas expectativas laborales.
- Evolución del poder de negociación: mercados empleadores, mercados candidatos, rotación, empleabilidad y movilidad laboral.
- Nuevos criterios de selección: experiencia, referencias, conocimientos técnicos, habilidades conductuales, potencial, adaptabilidad y capacidad de aprendizaje.
- Rol del reclutador moderno: del tomador de pedidos al asesor estratégico, considerando costos, riesgos, productividad y comprensión del negocio.

SESIÓN 2

Miércoles 23 de Septiembre, 18:00 a 21:00 horas.

Módulo 2

El reclutador como socio estratégico del negocio.

Contenidos

- Tipos y segmentos de reclutamiento: reclutamiento interno, externo, consultoría, executive search, procesos masivos, mandos medios, especialistas, gerencias y alta dirección.
- Posicionamiento estratégico del reclutador: industria, competidores, mercado laboral, compensaciones, stakeholders y presupuestos.
- Vacante como solución a un problema de negocio: crecimiento, continuidad operacional, transformación, liderazgo y productividad.
- Levantamiento del perfil: contexto organizacional, cultura, valores, objetivos del cargo, competencias técnicas, competencias conductuales, subcultura del líder y CV invisible.
- Descriptor de cargo y métricas básicas: propósito, responsabilidades, indicadores de éxito, competencias críticas, riesgos del cargo, Time to Fill, Time to Hire, Cost per Hire y Quality of Hire.
- Actividad práctica.

SESIÓN 3

Jueves 24 de Septiembre, 18:00 a 21:00 horas.

Módulo 3

Atracción y búsqueda estratégica de talento.

Contenidos

- Fuentes de reclutamiento: ATS, bases de datos, LinkedIn Recruiter, hunting directo, referidos, redes profesionales y talent mapping.
- Estrategias de sourcing: búsquedas abiertas, búsquedas confidenciales y mapeo de mercado.
- Employer branding y propuesta de valor: EVP, candidate experience y factores que influyen en que un candidato escuche una oferta.
- Publicaciones efectivas: redacción, inclusión, eliminación de sesgos y factores de atracción.
- Revisión curricular y screening telefónico: lectura crítica del CV, fortalezas, inconsistencias, sesgos frecuentes, motivaciones, disponibilidad, ajuste salarial y ajuste técnico inicial.
- Actividad práctica.

SESIÓN 4

Martes 29 de Septiembre, 18:00 a 21:00 horas.

Módulo 4

Entrevista estratégica y evaluación predictiva.

Contenidos

- Entrevista como herramienta predictiva: evidencia versus intuición, experiencia, potencial y capacidad de adaptación.
- Candidate experience y storytelling profesional: acogida, confianza, marca empleadora, trayectoria, decisiones de carrera y motivaciones.
- Entrevistas por competencias y situacionales: incidentes críticos, metodología STAR, escenarios futuros y resolución de problemas.
- Evaluación integral del match: ajuste técnico, conductual, cultural, motivacional y salarial.
- Red flags, sesgos y aspectos éticos: inconsistencias, ambigüedades, halo, afinidad, confirmación, prestigio de marca, género, edad, universidad, confidencialidad, protección de datos y preguntas inapropiadas.
- Notas e informes de entrevista: observaciones objetivas basadas en evidencia.
- Actividad práctica.

SESIÓN 5

Miércoles 30 de Septiembre, 18:00 a 21:00 horas.

Módulo 5

Toma de decisiones y defensa de candidatos.

Contenidos

- Construcción de shortlist y comparación objetiva de candidatos: scorecards, matrices comparativas y criterios basados en evidencia.
- Diversidad e inclusión en la toma de decisiones: mitigación de sesgos y selección basada en evidencia.
- Construcción de perfiles candidatos: fortalezas, riesgos, potencial y ajuste con la necesidad del negocio.
- Presentación de candidatos al cliente: estructura, narrativa, recomendaciones y manejo de objeciones.
- Defensa estratégica de la recomendación: cómo desafiar al cliente cuando el criterio se aleja de las necesidades reales del negocio e influir ante gerencias y directorios.
- Actividad práctica.

SESIÓN 6

Jueves 01 de Octubre, 18:00 a 21:00 horas.

Módulo 6

Gestión de riesgos, referencias y cierre exitoso.

Contenidos

- Chequeo de referencias: preguntas clave, aspectos a validar e interpretación de la información levantada.
- Evaluaciones complementarias: psicométricas, conductuales, cognitivas y de potencial.
- Integración de evidencia: entrevistas, referencias y evaluaciones como base para reducir riesgos de contratación.
- Gestión de stakeholders: cliente, candidato y área contratante durante las etapas finales del proceso.
- Negociación y cierre: carta oferta, venta del proyecto, gestión de contraofertas y riesgos de abandono.
- Candidate experience, onboarding y seguimiento: experiencia en etapas finales, primeros 30 días, primeros 90 días y seguimiento de éxito.
- Actividad práctica.

SESIÓN 7

Martes 06 de Octubre, 18:00 a 21:00 horas.

Módulo 7

Reclutamiento e inteligencia artificial: el futuro de la profesión.

Contenidos

- IA en reclutamiento y selección: sourcing, screening, entrevistas, reportes y análisis de talento.
- Automatización con criterio profesional: procesos que pueden automatizarse y procesos que requieren intervención humana.
- Prompt engineering para reclutadores: generación de perfiles, redacción de avisos, entrevistas e informes.
- IA para la defensa de candidatos: uso de herramientas digitales como apoyo para argumentar recomendaciones.
- Ética, sesgos y futuro del mercado laboral: sesgos algorítmicos, protección de datos, skills-based hiring, talent intelligence, recruiter augmentation y human skills.

Experiencia de Formación

01



Participa en las jornadas formativas

El programa se desarrollará 100% online vía Zoom. La asistencia completa y la cámara encendida son obligatorias. Las clases serán grabadas y estarán disponibles en el Aula Virtual durante 4 semanas tras finalizar el programa.

02



Accede a recursos y materiales de apoyo

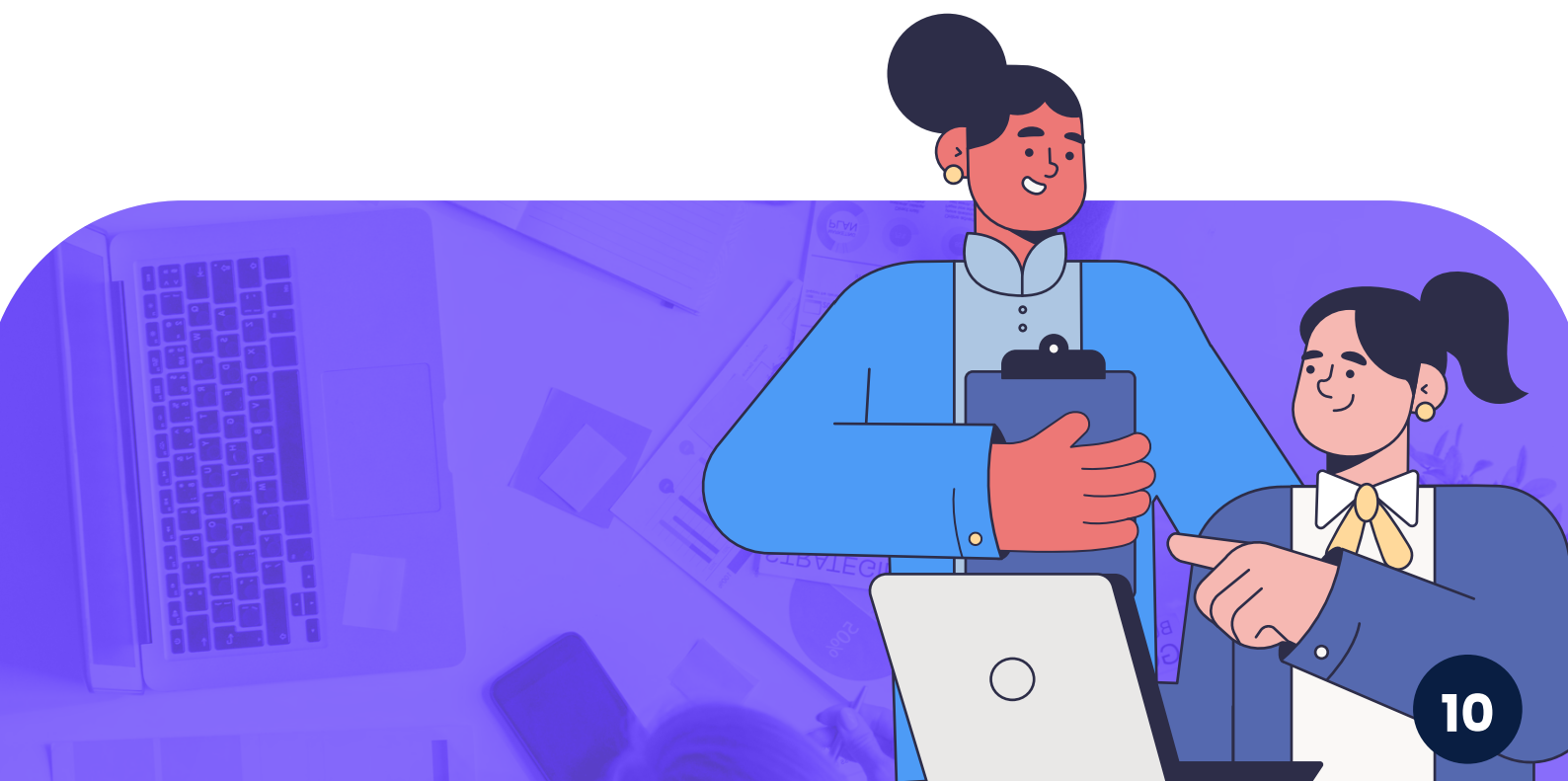
Antes del inicio recibirás acceso al Aula Virtual ADIPA, donde encontrarás los materiales oficiales del programa, recursos complementarios y toda la información necesaria para apoyar tu aprendizaje y preparación.

03



Obtén tu acreditación o certificación

Al cumplir los requisitos de aprobación, obtendrás la certificación emitida por la institución acreditadora o certificadora y por ADIPA. Cuando corresponda, también accederás al registro oficial de profesionales acreditados.



Requisitos de certificación

Al ser una Acreditación Oficial Internacional y en alianza con Michael Page, se solicitan normativas asociadas para su correcta aprobación:

▶ Para aprobar la Acreditación Oficial Internacional Michael Page en Reclutamiento y Selección Estratégica, los participantes deberán cumplir con el perfil definido en el apartado “Dirigido a”, asistir al 100% de las sesiones en vivo con cámara encendida y mantener una participación activa durante el desarrollo del programa.

▶ Adicionalmente, deberán rendir una evaluación final de selección múltiple, con respuesta única, orientada a integrar los contenidos abordados durante la acreditación. Esta evaluación deberá ser contestada directamente en el aula virtual y requerirá un rendimiento mínimo de 80% de aprobación.

▶ La evaluación será habilitada una vez finalizada la última sesión en vivo, y estará disponible durante 1 semana desde su apertura.



Certificación y reconocimiento profesional

Al finalizar el programa y cumplir los requisitos de aprobación establecidos por la institución acreditadora o certificadora, obtendrás un reconocimiento que respalda formalmente las competencias desarrolladas durante el proceso formativo y acredita tu preparación para la aplicación de la metodología o instrumento correspondiente.

¿Qué obtendrás?

Respaldo de la institución acreditadora o certificadora

Este programa se desarrolla en colaboración con Michael Page, consultora internacional especializada en reclutamiento, selección y desarrollo de talento profesional, garantizando una formación alineada con su experiencia y estándares de la industria.

Michael
Page

Certificado de aprobación ADIPA

Documento que acredita tu participación y aprobación del programa, emitido por ADIPA, organismo de capacitación acreditado y vigente ante el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo de Chile (SENCE), de acuerdo con la resolución de Registro Nacional N° 909



Tu certificación respalda formalmente las competencias adquiridas y fortalece tu ejercicio profesional mediante estándares reconocidos por la institución acreditadora o certificadora.

5. Docente

Per. CP.
Alejandra Cruzat



- Profesional con más de veinte años de experiencia en destacadas organizaciones locales e internacionales, incluyendo CCU y la Embajada de Corea. Posee una sólida formación como Periodista y Licenciada en Administración de Empresas.
- Durante la última década, se ha consolidado en el ámbito del reclutamiento y la consultoría en firmas de alcance global, especializándose en la selección de cargos de media y alta gerencia para las áreas de finanzas, recursos humanos, legal y tributaria.
- Su trayectoria en PageGroup demuestra una progresión constante, asumiendo roles de creciente responsabilidad como Senior Manager y Executive Manager, hasta su posición actual.
- Lidera equipos de reclutamiento, gestiona el desarrollo de negocios y controla presupuestos.
- Su experiencia abarca también las comunicaciones corporativas, asuntos públicos y el desarrollo de estrategias de marketing, destacando por sus habilidades comerciales y comunicacionales.

6. Información Comercial



Fecha inicio
22 Septiembre



Duración
7 sesiones



Modalidad
100% Online

Valor Normal: \$540.000

Medios de pago

Tarjeta de crédito: Hasta 6 cuotas sin interés.

Cuotas con débito: Hasta 3 cuotas sin interés.



Compra aquí

¿Tienes dudas o quieres conocer nuestros descuentos y promociones vigentes? **¡Estoy aquí para ayudarte!**

Siria Hidd

Coordinadora Académica

Escríbeme por Whatsapp
haciendo clic aquí

