

El Rincón de los Noveles

Comisión de Traductores Noveles

10 CONSEJOS BÁSICOS PARA TRADUCTORES NOVELES

En esta edición les presentamos los 10 consejos básicos para traductores noveles preparados por la Comisión de Traductores Noveles

1. Un traductor *freelance* no sólo traduce

Un emprendedor busca clientes, se da a conocer entre sus contactos, se asocia con otros profesionales. Realiza acciones de *marketing*, envía correos esporádicamente para recordar sus servicios. En fin, es responsable de generar su propio trabajo.

2. Trabajá con profesionalismo.

Una empresa de una persona no es menos seria, menos profesional, menos útil o menos responsable que una empresa de 100 empleados. Por lo tanto, al contactar con posibles clientes, no debés olvidar nunca que sos una empresa y estás al mismo nivel que ellos.

3. Necesitás una imagen profesional.

Para darnos a conocer podemos utilizar nuestro nombre; también podemos utilizar una marca comercial, preferentemente cuando ya tengamos un camino recorrido. De este modo, no engañamos a nadie, ni damos la impresión de querer ser lo que no somos. Necesitamos un logo y una identidad corporativa para utilizar en nuestra papelería y en nuestra página web.

4. Adaptá tu CV a cada cliente.

No más de una página que destaque lo esencial. Incluir formación, expe-

riencia y publicaciones relevantes sin mencionar trabajos o publicaciones que no tengan nada que ver con el puesto que solicitas, ni tu formación primaria, a no ser que sea excepcional. El resto, en una web propia. Nunca mientas.

5. Tratá a los clientes con firmeza y sin miedo.

Tenés que tener claras tus tarifas. Cuánto vas a cobrar por cada uno de los servicios que prestes. Es algo a lo que tendrás que dedicar algún tiempo y meditar bien para que cuando llame un cliente puedas ofertar la tarifa que hayas establecido, sin titubear y con nervios de acero.

6. Date a conocer entre tu círculo social.

Lo más probable es que tu primer encargo llegue a través de algún amigo o pariente que conoce a alguien que está buscando un traductor. Por eso, lo que debés hacer es decirle a todo el mundo a qué te dedicás. Pensá en tus vecinos, tus amigos del club o gimnasio, amigos de tu familia, etc.

7. Especializate.

Un traductor especializado en contratos, por ejemplo, tendrá mucha menos competencia que un traductor de carácter general. Por otro lado, al momento de elegir, los clien-

tes están dispuestos a estirar un poco más su presupuesto para contratar a un experto.

8. Asociate.

En una profesión tan solitaria como la nuestra es vital asociarse para poder compartir experiencias, obtener información, realizar cursos y mejorar la calidad de tus servicios. Formar parte de las Comisiones del CTPCBA es una muy buena manera de empezar.

9. Tené paciencia.

Toda empresa nace en crisis porque no tiene clientes, no tiene dinero, no tiene prácticamente nada. Es importante invertir en una buena computadora, en un diseñador y en capacitación. Se necesita paciencia para recoger los frutos de lo invertido.

10. Continúa aprendiendo siempre.

Nunca dejes de aprender. Siempre hay cosas nuevas para aprender, programas por descubrir, cursos a los que asistir. Puede ser que la utilidad de todo ello no sea evidente a corto plazo, pero algo de todo lo aprendido puede resultar muy útil en futuras oportunidades.