

Como pedir uma recomendação no LinkedIn da melhor forma possível

Gabriel Sacramento
Redator de Marketing

5 set, 19 | Leitura: 5min



Valorizamos sua privacidade

Utilizamos cookies para aprimorar sua experiência de navegação, exibir anúncios ou conteúdo personalizado e analisar nosso tráfego. Ao clicar em "Aceitar todos", você concorda com nosso uso de cookies.

Personalizar

Rejeitar

Aceitar tudo

O LinkedIn é uma excelente plataforma para conseguir novos clientes e se destacar como um [freelancer](#). No entanto, para alcançar bons resultados com a ferramenta, é preciso preencher com cuidado o perfil e buscar formas de destacar as suas qualificações. Uma das estratégias mais interessantes é o sistema de recomendação. Com ele, os usuários ganham depoimentos de outros a fim de atestar suas competências.

Neste artigo, vamos ensinar como pedir uma recomendação no LinkedIn de maneira profissional e amigável. Tem interesse no assunto? Então, acompanhe!

Como funciona essa recomendação?

As recomendações do LinkedIn são uma ótima maneira de demonstrar, na prática, que o usuário é um profissional qualificado. Elas funcionam como um depoimento de quem já trabalhou você e pode falar sobre suas habilidades e suas características.

Ser recomendado é uma boa forma de conseguir melhorar a reputação profissional. Assim como no mundo offline, as indicações são poderosas para [convencer](#) clientes e destacar um nome em meio a vários. Isso confere credibilidade às informações dispostas no perfil e confirma o que os certificados e a biografia já afirmaram, tornando a descrição mais completa.

Assim, as pessoas que procuram por profissionais têm mais informações para analisar e estudar sobre você. A descrição e o depoimento de outros usuários geram credibilidade e remetem a experiências práticas em que suas habilidades foram fundamentais. Esse fator é determinante para que os contratantes encontrem [valor](#) no perfil.

Além de tudo isso, um perfil com recomendações tem maior chance de se destacar no algoritmo de busca do LinkedIn e, logo, aparece para mais interessados. Com essa maior visibilidade, fica mais fácil alcançar seu objetivo profissional.

O sistema funciona basicamente assim: o usuário deve solicitar um depoimento para um dos amigos da rede com uma mensagem, e, então, eles escrevem se desejarem. Por essa razão, é importante saber como pedir, quando e a quem pedir para não parecer incisivo demais nem ser ignorado com facilidade.

Como pedir uma recomendação no LinkedIn?

Confira a seguir algumas dicas de como pedir recomendações da melhor forma!

Especifique o cargo

Quando for solicitar um depoimento, tenha em mente o cargo que você deseja. Isso ajudará na definição de como você realizará a solicitação. As descrições de [competências](#) e [habilidades](#) devem realçar as características valiosas dos profissionais da sua área. Essa questão vai ser importante para atrair os clientes que buscam esse tipo de serviço.

Especifique a mensagem

Da mesma forma, a mensagem do pedido deve ser específica. O usuário deve pedir por uma recomendação clara e definida, de acordo com o objetivo desejado. Para isso, seja específico com os usuários a quem você se dirigir e peça para eles mencionarem determinadas características e falarem sobre projetos específicos em que vocês trabalharam juntos, por exemplo.

Uma indicação que aborde muitos aspectos e fale sobre aspectos muito variados não é tão útil. Afinal, os clientes que abrirem o perfil procurarão por questões específicas e podem não encontrar [argumentos](#) suficientemente bons.

Adicione um contexto

A mensagem de solicitação deve ser bem explicada e ter um contexto claro. Afinal, você precisa convencer alguém a falar de suas características e a fazer uma indicação. Então, explique o objetivo do pedido e mencione o fato de que você está procurando melhorar o seu perfil para ganhar maior visibilidade e alcançar novos clientes.

Esclarecer o objetivo por trás da estratégia ajuda a ser mais convincente. Uma vez que sabem o que você deseja, os seus amigos facilmente aceitarão o convite e farão uma recomendação adequada. O contexto também ajuda a demonstrar que você teve o cuidado de [escrever](#) uma boa mensagem e que tem intenções sérias e profissionais.

Comece com uma saudação

Antes de expor os motivos e pedir, comece com uma breve saudação, mencionando o nome da pessoa de maneira cordial. É interessante que a mensagem seja personalizada, pois essa abordagem vai ajudar a convencer as pessoas. Além disso, um texto que parece único soa como uma conversa, é mais humano e menos entediante. Parece mais uma solicitação amigável, e menos como um spam.

Use o e-mail

Uma estratégia interessante para conseguir falar com pessoas muito ocupadas é enviar uma mensagem por e-mail. Às vezes, o [LinkedIn](#) dessa pessoa já está cheio de mensagens e solicitações, e, por essa razão, a sua pode não ser visualizada. Ao contactar por e-mail, você consegue uma chance maior de ser lido pelo usuário.

Além disso, o e-mail é um ambiente mais profissional e focado em mensagens cordiais e formais, o que é o tom ideal para esse tipo de solicitação.

Quando pedir e para quem pedir?

Não há um período específico para pedir recomendações, mas é interessante que o usuário fale com as pessoas logo após o fim de um projeto específico com elas, pois, assim, é possível garantir que os outros usuários vão lembrar bem e escrever algo interessante.

É importante saber, também, a quem solicitar. A depender do objetivo, certos cargos serão mais relevantes. Existem, contudo, os que funcionam bem no geral: indicações de superiores demonstram eficiência e um bom relacionamento com os líderes; assim como recomendações de colegas são importantes para atestar que o usuário é competente, cordial e trabalha bem em equipe.

Outra boa estratégia é pedir depoimento para influenciadores, pessoas com voz ativa e muitos seguidores no LinkedIn. Isso confere uma [credibilidade](#) ainda maior e torna a indicação mais relevante e convincente.

As recomendações do LinkedIn são uma ótima maneira de atestar as habilidades e competências de um profissional e comprovar as informações disponibilizadas em seu perfil. É uma abordagem interessante para quem utiliza a rede social a fim de angariar novos clientes e se destacar na carreira.

Contudo, é importante definir bem o objetivo de sua estratégia e expor isso para as pessoas a quem vai solicitar, de uma maneira amigável e personalizada.

Gostou dessas dicas sobre como pedir uma recomendação no LinkedIn? Então, [não perca a oportunidade de aprender mais sobre como gerenciar o marketing pessoal na plataforma](#).

Guia completo de boas práticas no LinkedIn

rockcontent

BAIXE AGORA!



Autor

Gabriel Sacramento

Redator de Marketing



Gostou deste conteúdo?

Envie-o para seu e-mail para ler e reler sempre que quiser.

Enviar por e-mail

Posts Relacionados



Como fazer uma introdução impecável: o guia DEFINITIVO para seus textos!

Dimitri Vieira

Como ser um escritor? Saiba por onde começar!

Samanta Jovana

Ferramentas de Redação: 11 opções grátis para você escrever como um mestre!

Mérian Provezano

Os **melhores conteúdos** para sua **carreira freelancer**, direto na sua caixa de entrada

Inscreva-se para receber no e-mail conteúdos exclusivos e em primeira mão.

E-mail

A Rock Content precisa das informações de contato que você nos fornece para comunicar informações sobre produtos e serviços. Você pode deixar de receber essas comunicações quando quiser. Para obter mais informações, confira nossa Política de Privacidade.

Inscrever