

Manual de LinkedIn

Tutor: Martín Cerro

Coach LinkedIn & Especialista en Estrategias de Empleabilidad



10 Consejo que te lavarán al Exito Profesional



Con los 10 Consejos estupendos
para aplicar en tu perfil de LinkedIn.
Y es que nos encanta LinkedIn y
tenemos un montón de trucos y
consejos para darte sobre la
Red Profesional más grande del
mundo.

1

Actualiza y Completa tu Perfil

El primer consejo del manual de LinkedIn no podía ser otro que no fuera este. ¡Mantén siempre actualizado y completo tu perfil! Hay una cosa que debes tener clara y es que, si vas a estar mal en LinkedIn es mejor que no estés. Es decir, si vas a tener un perfil sin completar o desactualizado, no estés, huye de esta red. Tu perfil profesional de LinkedIn es tu imagen profesional, así que no dañes tu reputación con una mala presencia en esta red. Actualiza tu foto de perfil LinkedIn, el titular profesional, tu extracto, tu experiencia profesional... ¡TODO!

Eso sí, tanto tu perfil como tu actividad en LinkedIn han de estar en consonancia con unos objetivos: los que tú mismo te marques al estar en esta red social. En LinkedIn no estés por estar: fíjate una o varias metas y sé coherente con ellas.



2

Personaliza tu URL

No personalizar la URL de tu perfil de LinkedIn es un grave error que muchísimos usuarios comenten. No seas uno de ellos. Si no quieres que la dirección de tu perfil sea algo así como www.linkedin.com/in/juan-138942897483, por favor ¡personaliza tu URL! En ella debes incluir tu nombre y apellido. Además, si puedes, añade también la palabra clave que hayas elegido para definirte profesionalmente en tu perfil de LinkedIn.

3

Crea una Red de Contactos de Valor

En LinkedIn el tamaño de tu red de contactos importa. Eso sí, la cantidad siempre debe ir de la mano de la calidad. Es decir, de nada te sirve tener muchísimos contactos en LinkedIn si muy pocos o ninguno de ellos son **contactos de valor**.

Al crear tu red, tienes que tener claros los **objetivos** que quieras conseguir con ella. Esos objetivos te “guiarán” y te darán las pautas a la hora de enviar **Invitaciones LinkedIn** a conectar, y también cuando tengas que decidir en qué casos aceptas o rechazas las invitaciones que recibes.

Piensa que tus contactos de valor serán aquellos que puedan aportarte algo profesionalmente: profesionales de tu sector, gente relevante en este ámbito, etc. Descubre cómo construir una red de contactos LinkedIn de valoren.



4 Únete a los Grupos

Aunque ahora los grupos en LinkedIn están de capa caída, no debes obviarlo. Únete a grupos que sean relevantes en la actividad profesional que desarrollas. Al unirte a un grupo, los miembros de éste se convierten en tus contactos de 2º grado, ¡aprovechalo!

5 Busca Recomendaciones

Trata de que algún antiguo jefe o compañero de equipo te recomiende en LinkedIn. Es algo que tienen muy en cuenta los responsables de RRHH o tus clientes cuando visitan tu perfil. Si nos gusta leer recomendaciones de restaurantes antes de ir, también nos gustará **leer recomendaciones de profesionales** antes de contratarles. ¿No crees?

6 No seas un Contacto Molesto

En LinkedIn hay muchos usuarios que publican contenido irrelevante, sin sentido, que son demasiado comerciales sin apenas conocerte, etc. **¡No seas uno de ellos!** Si no quieres perder puntos entre tu gran red de contactos, no te conviertas en un contacto molesto para los demás.

Por cierto, si tienes en tu red muchos contactos de este tipo y no sabes qué hacer con ellos, aquí tienes algunas soluciones.



7

Sigue a Empresas de Interés

Puedes y debes seguir a empresas relacionadas con tu sector en LinkedIn. Así, te enterarás de todas sus novedades, ofertas de empleo, etc. Y, si tienes un negocio, no dudes en abrirte una página de **Empresa en LinkedIn**.

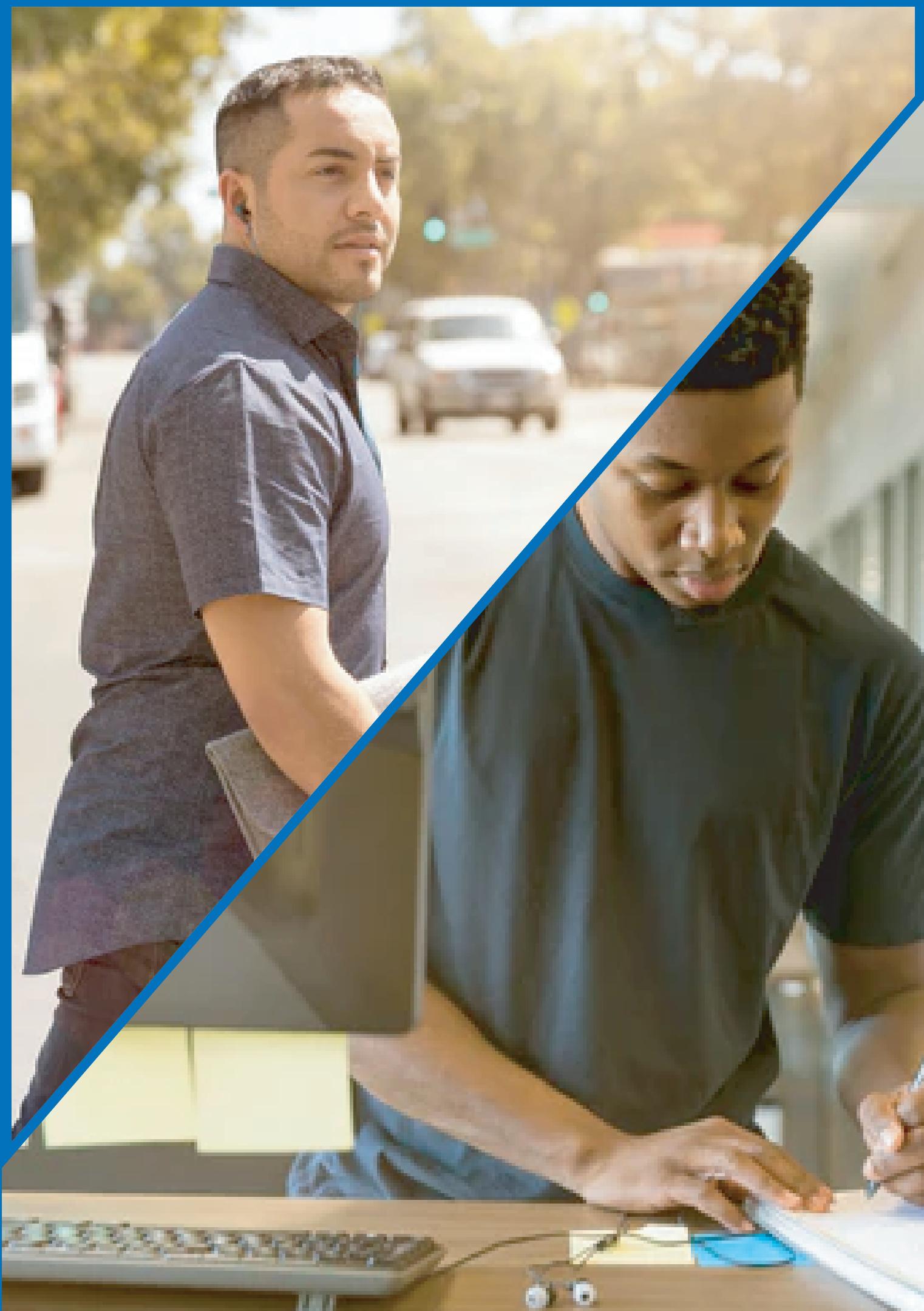


8

Aporta Contenido de Calidad

Si estás en LinkedIn pero no publicas nada, es como si no estuvieras. Haz que tus contactos sepan que estás ahí. Eso sí, antes de empezar a publicar en esta red, aprende todo sobre **qué publicar en LinkedIn**, cómo y cuando.

También debes **interactuar** con las publicaciones de tus contactos, ser generoso y agradecido. Ten en cuenta que uno de los elementos que caracterizan LinkedIn es el networking. Si tienes muchos contactos, pero no te relacionas con ellos (interactuando con sus publicaciones, aportando contenido de valor, etc) no estarás utilizando correctamente esta red social, ni estarás obteniendo de ella todo lo que puede aportarte.



9

LinkedIn no es solo una Red para Buscar Trabajo

Todavía hay quien dice que no está en LinkedIn porque no busca trabajo. Y este es un enorme error. Si piensas así, quítate ya mismo esta idea de la cabeza. LinkedIn es tu carta de presentación en la red, tu imagen profesional. Por supuesto que es una genial herramienta para buscar trabajo, pero **es mucho más que eso.**

10

Cuida tu Presencia en esta Red

Como te decía al principio, esto no es cosa de un día. Sino que el valor de tu presencia en esta red será directamente proporcional al trabajo que inviertas en optimizar tu perfil. Así que no te lo pienses más y ¡manos a la obra!





Quiere saber más información solo contactar y sigue nos nuestras Redes Sociales

Redes Sociales

-  Yo Aprendo Linkedin con Martín
-  @yoaprendolinkedinconmartín
-  @yoaprendolinkedinconmartín
-  Yo Aprendo Linkedin con Martín
-  Yo Aprendo Linkedin con Martín
-  Yo Aprendo Linkedin con Martín

Contactos

 +51 934 99 44 71

 tallerlinkedinperu@gmail.com

100% Recomendado por miles de
Profesionales en toda Latinoamérica
por su Efectividad Comprobada.



#YoAprendoLinkedinconMartin

Yo Aprendo
LinkedIn con
Martín Cerro

LINKEDIN POWER

LinkedIn DE EMPLEABILIDAD