

12

CONSEJOS PARA TRIUNFAR EN LINKEDIN

ELABORA BIEN TU PERFIL

Elige las fotografías de perfil y de portada para dar una imagen profesional. Prepara un "Acerca de" atractivo para quien quieras que te siga. Escoge los conocimientos y aptitudes que más te interesen para que los validen tus contactos.

1

AMPLÍA TU RED DE CONTACTOS CON ESTRATEGIA

Selecciona bien tu red de contactos para incrementar tus posibilidades de éxito.

2

SIGUE A LAS EMPRESAS Y PERSONAS QUE TE INTERESAN

Si estás al corriente de las novedades de las empresas y sectores que te interesan podrás tomar buenas decisiones.

3

APRENDE DE LOS DEMÁS

Aprovecha la oportunidad que te brinda LinkedIn para conocer profesionales de referencia y aplicar lo que aprendas a tu propia experiencia.

4

DISTINGUE ENTRE CONTACTOS Y SEGUIDORES

En ocasiones no puedes ser contacto de personas que te interesan como personas de selección, CEOs de empresas o personajes conocidos, pero puedes seguirlos y aprender de ellos/as.

5

ENVÍA MENSAJES CUANDO TENGAS ALGO IMPORTANTE QUE DECIR

Contacta con las personas cuando quieras aportar algo, preguntar o consultar una duda. Si no te responden no insistas. Analiza qué puede haber pasado.

6

PERSONALIZA LOS MENSAJES CUANDO INVITES A CONECTAR

Prepara mensajes adecuados a las personas con las que quieras conectar. Demuestra que tienes intereses comunes y puedes aportarles valor.

7

ACTUALIZA TU PERFIL Y PARTICIPA ACTIVAMENTE

Tu perfil evoluciona contigo, haz los cambios necesarios. Participa publicando y comentando lo que otros escriben para hacerte visible.

8

HAZ DIFUSIÓN DE TU CUENTA DE LINKEDIN

Cuando hayas elaborado tu perfil de LinkedIn utiliza todos los medios a tu alcance para difundirlo. Puedes indicarlo en el cv que envías, o en tu tarjeta de visita, especialmente si trabajas por tu cuenta.

9

SÉ PRUDENTE Y PROFESIONAL CON LO QUE CUENTAS

Ten presente que errores gramaticales, de ortografía o contenidos inadecuados te pueden perjudicar mucho por su rápida difusión.

10

SI BUSCAS EMPLEO UTILIZA LA CABEZA ANTES DE CONTACTAR

Busca información de las personas que reclutan en las empresas y de profesionales que trabajan, y trata de establecer contacto, pero sin avasallar. Si los conoces de eventos, cursos o por amigos en común te prestarán más atención.

11

MUESTRA LO QUE ERES NO LO QUE TE GUSTARÍA SER

Si no hay correspondencia entre lo que dices y lo que haces te perjudicará en tu Marca Personal porque perderás tu credibilidad.

12