



## Define tu estrategia empresarial en LinkedIn

**Sku:** PH02B12C01

**Horas:** 30

**Formato:** HTML

### OBJETIVOS

- Conocer la red LinkedIn y su importancia a nivel mundial.
- Conocer que es el Social Selling y como se puede usar LinkedIn para ello.
- Identificar y establecer unos objetivos profesionales claros y medibles.
- En función de los objetivos profesionales, identificar a quien me debo dirigir.
- Establecer las acciones necesarias con los plazos concretos para conseguir los objetivos establecidos.
- Aprender los pasos básicos para crear una cuenta de LinkedIn.
- Saber escoger una foto adecuada y relacionada al perfil profesional.
- Aprender los trucos de atracción y como usar la foto de fondo como imán.
- Desarrollar una frase de alto impacto para nuestro público objeto.
- Aprender técnicas de atracción para conseguir que sigan leyendo o derivar al cliente a donde tú elijas.
- Conocer la forma de presentar servicios, productos, y que siempre estén visibles.
- Saber cómo escribir tu experiencia profesional, para alinearla con tus objetivos estratégicos.
- Saber seleccionar que formación debes añadir a tu perfil, para mejorar tus objetivos estratégicos.
- Identificar tus logros profesionales, y saber donde exponerlos para crear confianza.
- Conocer que son las aptitudes profesionales según LinkedIn, como añadirlas, y seleccionar y promocionar aquellas que te ayuden a alcanzar tus objetivos estratégicos.
- Conocer que son las recomendaciones en LinkedIn, a quien es aconsejable solicitarlas y cómo hacerlo.
- Conocer como configurar la visibilidad de tu perfil y quien puede acceder a él, y que puede ver.
- Conocer que debes tener en tu perfil relleno, para que LinkedIn lo considere un perfil "estelar".
- Conocer como buscar y añadir los contactos que te interesan.
- Aprender a usar la opción de mensajes para tu estrategia.

- Saber cómo participar en un grupo te ayudará a atraer más contactos.
- Conocer la importancia de seguir a un influencers y cómo te puede ayudar a captar el interés para ampliar tu red de contactos.
- Conocer cómo influye las actualizaciones de tu perfil, y como te ayudan a posicionarte.
- Aprender como recomendar publicaciones en LinkedIn nos ayuda a tener visibilidad a la vez que posicionarnos como expertos.
- Saber cómo compartir contenidos en LinkedIn para añadir valor a nuestro perfil y ayudarnos a diferenciarnos.
- Conocer la importancia de participar en grupos especializados y como nos ayuda a posicionarnos y tener visibilidad.
- Aprender cómo crear contenido, diferenciar entre comentario y publicación, y como generar tráfico a nuestro favor.
- Aprender a participar en debates o como intentar generarlos para aumentar el posicionamiento de las publicaciones en LinkedIn.
- Conocer que es indicador Social Selling Index y conocer puntos fuertes y débiles de nuestro trabajo en LinkedIn.
- Conocer como buscar ofertas de empleo que encajen con nuestros objetivos y que nos ayude a encontrar el puesto que aspiramos.
- Establecer alarmas y nuestros objetivos, como hacernos visibles para los reclutadores y ayudarles a encontrarnos.
- Aprender sobre la empresa, establecer comunicación con el gestor y como esto te puede ayudar a destacar entre los otros candidatos.
- Conocer qué tipo de perfiles se encuentran en LinkedIn y como esto nos puede ayudar a encontrar talento.
- Conocer las claves para redactar un anuncio de empleo y facilitar la atracción.
- Conocer diferentes maneras de publicar un anuncio de empleo.
- Conocer las opciones que nos permite los filtros básicos de LinkedIn para encontrar al candidato.
- Conocer que opciones profesionales nos ofrece la plataforma LinkedIn para mejorar en el proceso de búsqueda y gestión de candidatos.
- Desarrollar una estrategia de social selling enfocada a aumentar tu cartera de clientes, enfocada al cliente que tu quieres.
- Aprender a establecer una marca profesional, alineada con tu estrategia que te ayude a conseguir tus objetivos.
- Aprender a establecer un plan metódico que te ayude a encontrar las personas adecuadas para cumplir tus objetivos estratégicos.
- Aprender a usar la información que nos proporcionan los perfiles para facilitar la interacción con ellos.
- Conocer cómo crear y mantener relaciones a través de esta red social, orientada a mejorar la confianza.

## OBSERVACIONES

- Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá a crear un plan estratégico para LinkedIn, abarcando aspectos como el perfil en la dicha red social

profesional, la lista de contacto y la visibilidad, la búsqueda de trabajo y talento profesional, así como las técnicas para encontrar al cliente ideal.

## CONTENIDOS

**Unidad 1. Plan Estratégico para LinkedIn Unidad 2. Perfil de alto impacto: Zona cabecera Perfil Unidad 3. Perfil de alto impacto: Zona alta perfil Unidad 4. Perfil de alto impacto: Zona media perfil Unidad 5. Perfil en Estelar Unidad 6. Red profesional Unidad 7. Técnicas de visibilidad Unidad 8. Buscar trabajo en LinkedIn Unidad 9. Búsqueda de talento profesional en LinkedIn Unidad 10. Encontrar al cliente ideal**