



Es una red orientada al uso empresarial, a los negocios y al empleo. Partiendo del perfil de cada usuario, quien libremente revela su experiencia laboral además de sus destrezas, la web pone en contacto a millones de empresas y empleados en todo el mundo.

Tu principal objetivo en LinkedIn es ser un candidato competitivo y atractivo para las empresas, con un perfil potente, una presencia activa y un uso correcto de la red.

¿Para qué usar LinkedIn?

Buscar empleo, mejorar tu posición en tu empresa actual, mejorar tu marca profesional y aumentar tu valor en el mercado, convertirte en un referente en tu nicho y ser reconocido como un experto en una determinada materia, realizar 'networking' con otros profesionales, aprender y conocer, buscar socios y colaboradores.

Consejos para crear un perfil perfecto en LinkedIn

Utiliza una foto profesional y de alta resolución. Los perfiles con una foto adecuada, tienen **21 veces más posibilidades** de aparecer en las búsquedas de empleo de los que no tienen.

Tu foto debe transmitir tu personalidad a través de la imagen, proyectando tus aspiraciones profesionales con la pose que elijas. Ofrece una mirada directa y amable que logre sensación de cercanía, complementándola con una sonrisa moderada.

Herramientas de LinkedIn

- Banner.
- Imagen de perfil.
- Titular.
- URL.
- Extracto profesional.
- Experiencia.
- Formación.
- Certificaciones.

Banner

Es una imagen donde puedes contar de forma resumida tu promesa de valor o tu principal competencia. Ubica la información a la derecha de la imagen casi rozando el margen.

Incluye palabras claves

Deben estar relacionadas con tu perfil profesional, formación, experiencia y competencias; estas palabras las puedes incluir en el titular.

Realiza 'networking'

Envía solicitudes a reclutadores, antiguos compañeros de trabajo y de estudio con el objetivo de crear relaciones y compartir información de interés.

Agrega tu extracto profesional

Es la parte más personal de tu perfil. Debes crear un texto en donde hables de tu experiencia, tus principales competencias y propuesta de valor. Consigue recomendaciones y referencias. Es una forma de validar la información de tu perfil y confirmar tu experiencia.

Genera y comparte contenido

Genera conversaciones referentes a tu área de trabajo o temas de interés a nivel laboral con el objetivo de crear debates e interacciones. Cuida tu ortografía y errores tipográficos. Repasa todo lo escrito, si tienes un perfil con errores ortográficos, transmitirás una imagen poco profesional.

Tipos de contactos que debes tener en LinkedIn

1. Reclutadores

2. Antiguos compañeros de clase y profesores

3. Compañeros de trabajo

4. Profesionales que trabajan en el mismo puesto, en diferentes áreas o una empresa que te interese.

¿Cómo ganar visibilidad en LinkedIn y otras redes?

1. Perfil 100% completado: en cualquier plataforma es crucial tener toda la información lista.
2. Sector, ubicación y aspiración salarial en las páginas que aplique.
3. Datos de contacto y nombre de posición.
4. Habilidades técnicas o 'hard skills': todo lo relativo a la formación y experiencia a nivel técnico.
5. ¿Quién conforma tu red?
¿Quién es tu audiencia?
¿Qué les interesa?
¿Qué les impacta?

Cuatro secciones claves: titular, acerca de, experiencia, aptitudes y validaciones.

Titular: nombre de posición, palabras claves, separado por punto.

Acerca de: habla de ti de forma poderosa. Usa tu CV como base.

La forma para optimizar tu 'Acerca de'

Habilidades claves: habilidades blandas y técnicas que has identificado en tu búsqueda. ¿Cuáles son las habilidades más valoradas en el sector?

Posición o formación: si tienes experiencia, el nombre de la posición que has tenido en tu búsqueda. ¿Cuál es el nombre de la posición o formación clave?

Logros: uno a dos logros principales que dan fuerza y veracidad a esas habilidades. ¿Cuáles son los logros que validan esas habilidades?

Informes:

Centro de Prácticas y Pasantías UAO
cpp@uao.edu.co
PBX: 602 318 8000, ext. 11426

