

# **LINKEDIN: CONECTA CON EL MUNDO PROFESIONAL**

Carreres  
Professionals

*upf.*



# LINKEDIN

LinkedIn es la red profesional más grande del mundo. Se ha convertido en una herramienta clave de captación de talento para los equipos de recursos humanos.

Tener un perfil con éxito en esta red social te permitirá encontrar ofertas de empleo, prácticas o profesionales de tu mismo sector y, a la par, ser encontrado en relación con tu objetivo profesional. ¡Abre esta ventana al mundo para impulsar tu proyección profesional!

## LinkedIn te ayudará a:

- Visibilizar tu candidatura y marca personal
- Establecer nuevos contactos a través del *networking*
- Acercarte a oportunidades profesionales
- Estar informado/da de la actualidad profesional

# CÓMO CREAR UN BUEN PERFIL



## Impacta con tu presentación

- Escoge un titular profesional** para poner debajo de tu nombre y que se vea rápidamente qué puedes hacer y en qué eres experto/ta.
- Redacta tu biografía.** Es una oportunidad fantástica para diferenciarte de otros posibles candidatos. Es importante comunicar tu propuesta de valor, destacando tus puntos fuertes relacionados con tu objetivo profesional.
- Introduce **palabras clave** por las que quieres ser encontrado/da y las que te definen como profesional. Es necesario que aparezcan el mayor número de veces posible en todo tu perfil, incluyendo el titular y la biografía. ¡Esto te ayudará a tener más visibilidad!
- Trabaja la **imagen principal/de presentación.** Muestra un fondo de acuerdo con tus intereses e incluye una fotografía profesional. ¡Los perfiles con imagen son los más visitados!
- Crea el perfil en diferentes idiomas** y multiplica las opciones de ser encontrado/da; en especial, si buscas trabajo en otros países. Y muestra el dominio que tienes de ese idioma.
- Configura el perfil como público.** Deja que te encuentren fácilmente, y que te envíen comunicaciones. Alerta a los reclutadores que estás buscando oportunidades.

# DA CREDIBILIDAD A TU PERFIL



En LinkedIn puedes mostrar tus habilidades y competencias y hacer que otros profesionales lo vean y/o constaten tu saber, así como tu saber hacer y saber estar.

- Validaciones de aptitudes.** Elige las aptitudes más destacadas de tu perfil que son clave en tu ámbito profesional. Pide a otros profesionales que reconozcan tus virtudes. Valida también los perfiles de tus contactos más cercanos.
- Pide **recomendaciones** a personas que te conozcan, de primer nivel de contacto: responsables, profesores, colaboradores, compañeros..., que puedan certificar por su experiencia lo que estás diciendo en tu perfil.
- Incluye imágenes, vídeos, artículos y enlaces para destacar tu marca personal.** Aprovecha el apartado “Destacados” para mostrar aquello que te hace sentir más satisfecho/cha de tu identidad profesional y que quieres que te diferencie.

# ¿Y LAS OPORTUNIDADES PROFESIONALES...?

## ¡ENCUÉNTRALAS!

Hay diferentes maneras y combinaciones para hacerlo.

### “Empleos”



Podrás buscar ofertas con la posibilidad de filtrar según diferentes opciones.

- Consultar la **página de la empresa** es otra opción para buscar oportunidades. Consulta sus publicaciones y las ofertas activas.

- No dejes de mirar tu propio **feed** de LinkedIn: entre otras informaciones, podrías recibir oportunidades profesionales. Toda la información que te llega está condicionada por los intereses mostrados en la red y por las interacciones con tus contactos.

- Realiza búsquedas utilizando **palabras clave** (nombre, sector, ocupación, etc.) para conseguir tu objetivo profesional. Ej.: “Finanzas AND controller”.
- Aprovecha para presentar tu **autocandidatura** a empresas/entidades y profesionales.

# ¡FACILITA QUE TE ENCUENTREN!

¡Sé proactivo/va! Empieza a practicar **networking** desde ahora mismo, tanto si estás buscando activamente trabajo como si no. Piensa estratégicamente qué es lo que quieres obtener del contacto con el cual te quieres vincular. Crear una buena **red de contactos** es esencial para dar mayor visibilidad a tu perfil y aumentar las posibilidades de que contacten contigo para ofrecerte una oportunidad profesional ahora o en un futuro.

- Sigue las **empresas** y las instituciones que mejor se ajusten a tu objetivo. Aprovecha para comentar y/o recomendar publicaciones. Esto te acercará más a la organización.
- Busca y participa en **grupos** de tu interés para conocer otros profesionales de tu ámbito y enterarte de noticias y oportunidades. Quién sabe si algún día vas a querer crear tu propio grupo e invitar a profesionales a participar.
- Utiliza **#hashtags** para dar visibilidad a tus publicaciones y crear un camino para llevar a los seguidores hacia tu contenido. ¡Para que te sigan y para seguirlos!
- Añade **personas** con perfiles que resulten afines a tus intereses, y también profesionales que trabajen en lugares donde a tí te gustaría trabajar; así podrás analizar su perfil profesional.
- También puedes buscar **influencers** de la temática que te interesa para tener conocimiento experto y poder interactuar.



# POSICIONA TU PERFIL EN LINKEDIN

Si sigues los pasos que hemos comentado hasta aquí, conseguirás tener un perfil interesante en esta red profesional y aumentarás la probabilidad de aparecer como resultado en las búsquedas que hacen los seleccionadores cuando busquen perfiles como el tuyo.

En esta línea, Social Selling Index (SSI) es un índice general que ofrece LinkedIn para conocer el impacto de tu perfil; para saber el detalle de lo efectivo que eres para establecer una marca personal, encontrar profesionales o bien interactuar ofreciendo conocimiento o estableciendo relaciones con personas. En definitiva, es una manera de evaluar tu perfil en relación con otros colegas del ámbito, y saber qué aspectos puedes mejorar. ¡Piensa que es especialmente importante si quieres que las oportunidades profesionales lleguen a ti siendo encontrado/da!

**En LinkedIn:**



**Conecta, enc  
que te encue  
tu carrera pro**

# ALGUNOS CONSEJOS:

- 1 Completa tu perfil de manera exhaustiva y aprovecha los avisos de sugerencias que te proporcionará la misma red.
- 2 Mantén tu perfil actualizado.
- 3 Dedica tiempo de manera periódica al *networking*: conecta con profesionales, crea publicaciones, recomienda, interactúa.
- 4 Arriésgate a hacer nuevos contactos. Analiza la manera más adecuada de hacerlo para tener éxito. Para mostrar calidad, incluye siempre unas líneas explicando por qué quieres conectar.
- 5 Crea una URL de tu perfil personalizada con tu nombre y sin números.
- 6 Recuerda incorporar la URL de tu perfil de LinkedIn en la firma de tu correo, en tu CV y en cualquier soporte donde quieras enviar o visibilizar tu candidatura.



Encuentra, haz  
entren. Impulsa  
profesional.

¡Infórmate  
y comparte!





¿Quieres recibir asesoramiento per-  
sonalizado? ¡Pide cita!  
ORIENTACIÓN PROFESIONAL UPF

[https://www.upf.edu/web/carre-  
res-professionals/estudiantes-op](https://www.upf.edu/web/carre-<br/>res-professionals/estudiantes-op)





Carreres  
Professionals



[www.upf.edu/web/carreres-professionals](http://www.upf.edu/web/carreres-professionals)