

Material Imprimible

Curso de LinkedIn

## **Módulo 2: optimización de perfil**

Contenidos:

- perfil personal
- perfil empresa
- configuración de perfil i
- configuración de perfil ii
- recomendaciones
- búsqueda activa

## Perfil personal

Es un hecho que LinkedIn es una herramienta indispensable a la hora de buscar trabajo en las redes. Lo que no es tan conocido es que también es muy útil para mantenerse en contacto con clientes y profesionales de nuestro sector, captar clientes potenciales y ofrecer una imagen de tu negocio y de ti mismo. Pero LinkedIn no sirve de nada si no cuidamos nuestro perfil y lo mantenemos actualizado y bien organizado. Cada detalle es crucial para poder crear un perfil de LinkedIn perfecto.

Cuando otros profesionales, ya sean reclutadores o potenciales clientes, vean tu perfil en LinkedIn, tienes que conseguir transmitirles buenas “sensaciones”:

- La imagen y el contenido han de ser profesionales.
- Ha de estar completo y actualizado.
- Sin faltas de ortografía ni errores gramaticales.
- Demostrando que sabes distinguir lo esencial de lo que no lo es; y mostrando al mismo tiempo que tienes capacidad de síntesis.
- Tu perfil LinkedIn tiene que demostrar que sabes gestionar tu marca personal.

### 1. Foto de perfil

Para muchas personas la existencia o no de foto es definitiva a la hora de que el perfil profesional les “convenza” o no. Sin foto de perfil de LinkedIn no conseguirás transmitir confianza.

Tu foto es lo primero que alguien va a ver cuando entre en tu perfil de LinkedIn. Los profesionales que entren en tu perfil quieren ponerte cara, así que debes ofrecerles tu mejor imagen. La foto de perfil debe ser de carácter profesional, sin mascotas, amigos y familiares de por medio.

Tu cara debe ser perfectamente visible, despejada y de frente. Las fotos en las que sales mirando al infinito pueden ser muy artísticas y atractivas, pero mejor ponlas en tu Facebook.

Cuida que tu imagen sea el fiel reflejo de una persona que aporta valor y seguridad en el entorno laboral.

También tienes que cuidar tu fondo de perfil LinkedIn. Utiliza una imagen que corresponda con tu sector y añade en él tus datos de contacto.

### 2. Nombre y Apellidos

Sé que sabes escribir bien tu nombre y tus apellidos, pero te sorprendería la cantidad de gente que aprovecha este pequeño espacio para publicitarse. Pero lo que no saben es

que, al hacerlo, “ensucian” su imagen. Además de que es una práctica prohibida por la plataforma, y podría llegar a penalizarlos.

### **3. Titular profesional**

El titular profesional de LinkedIn es el gran desconocido, y a su vez es el que mejor posiciona a tu perfil. Te preguntarán: si sólo son 120 caracteres, ¿cómo aprovecharlos? Muy sencillo: **palabras clave**, ya que te ayudarán a aparecer en las búsquedas que hagan los reclutadores, u otros profesionales.

Gracias a un titular atractivo y potente podrás diferenciarte del resto. Así que saca todo su potencial utilizando palabras clave relacionadas con tu sector y hazlo sencillo y fácil de entender. Y por supuesto, las faltas de ortografía no están permitidas.

### **4. Tus datos de contacto**

¿Cómo van a contactar contigo si no les facilitas tus datos? Tu correo electrónico y un número de teléfono son elementos indispensables a incluir en tu perfil.

Además, también es imprescindible que personalices tu URL de LinkedIn para que sea más atractiva y fácil de recordar que la fija de números y letras que viene por defecto.

Otro consejo es incluir también tus perfiles en otras redes sociales y un enlace a tus proyectos, como tu blog, si lo tienes.

### **5. Extracto**

El extracto es la parte más personal de tu perfil. En él, explicarás por qué tú y no ellos. Así que no vaciles a la hora de rellenarlo por completo, al cien por cien. Como es la parte donde le hablas a los demás, escríbelo siempre en primera persona y con palabras clave relacionadas no sólo con tu sector, sino también con tus aptitudes.

¿Un consejo? Presta mucha atención a las dos primeras líneas de tu extracto. Aquí es donde invitas a tu visita a saber un poco más de ti. Crea tu propio “claim” y conviértete en el mejor embajador de tu marca.

### **6. Experiencia laboral**

¡Ha llegado el momento de poner toda tu experiencia! Al ser la parte que más se parece al CV, mucha gente lo tiene completo, pero eso no significa que sea efectivo. Telegrafiar está pasado de moda: deja a un lado el poner sólo tus funciones, y márcate una buena descripción sobre las responsabilidades y logros conseguidos en cada puesto.

Lo bueno de este apartado, es que también puedes incluir material audiovisual para afianzar tus palabras. ¡No lo dudes!

## **7. Competencias y credibilidad**

Describe todas tus habilidades y aptitudes, nuevamente, con palabras clave y con la mayor precisión posible. Puedes solicitar recomendaciones a empresas en las que hayas trabajado o a clientes, para que puedan validarlas.

Permíteme un consejo: es mejor que en las 3 primeras posiciones pongas aquellas aptitudes que mejor te definan cómo profesional y que quieres que destaquen.

## **8. Las recomendaciones**

Es uno de los apartados más importante de tu perfil de LinkedIn ya que da credibilidad a todo lo que has ido explicando a lo largo de tu perfil. ¡No tengas miedo a pedir las!

## **9. Actividades de voluntariado**

Otro de los grandes olvidados. Las empresas valoran mucho este tipo de actividades. Así que, si has colaborado con alguna ONG, ¡no lo dudes e inclúyelas!

## **10. Tu actividad en LinkedIn**

Aquí aparece el resumen de tus publicaciones e interacciones en LinkedIn. En este sentido, es importante que cuides todo lo que publiques. Y cuando digo todo, ¡es todo! Tienes que impresionar a tus contactos con contenido de calidad, y no publicar lo primero que se te pase por la cabeza.

## **Perfil empresa**

Un perfil empresarial en LinkedIn es un canal que actúa como vocero de la empresa. A través de LinkedIn para empresas, puedes dar a conocer tu organización ante los miembros de esta red, personas y empresas.

Registrar una empresa en LinkedIn, favorece la visibilidad de tu propósito. Además, facilita la divulgación de las oportunidades de empleo, para encontrar el talento que tu empresa requiere, interactuar con posibles candidatos y establecer contacto con otras empresas para realizar alianzas estratégicas.

LinkedIn para empresas es la herramienta a través de la cual puedes gestionar la página de tu empresa en esta red social. Ofrece grandes beneficios, como, por ejemplo:

- LinkedIn es considerada la red # 1 (94%) en distribución de contenido B2B (*Business to Business*);
- El 90% del tráfico de redes sociales a blogs y sitios web B2B, se da como resultado de 3 grandes redes: LinkedIn (50%), Twitter (25%) y Facebook (15%). El 10% restante corresponde a la sumatoria de otras redes;

- LinkedIn es considerada la red más efectiva para la generación de leads B2B. El 80% de los leads B2B generados a través de redes sociales, son de LinkedIn;
- Es la principal red (91%) entre los ejecutivos, para compartir contenido profesional relevante;
- Permite reclutar el talento humano idóneo, de acuerdo con las necesidades y expectativas de su empresa;
- Favorece las redes colaborativas y las alianzas estratégicas;
- Es una red que cuenta con un público claramente segmentado y esto favorece la inversión en publicidad, llegando de forma más directa al público objetivo.

### **Pasos para crear perfil en LinkedIn para empresas**

Crear perfil en LinkedIn para empresas es fácil, sólo debes seguir los siguientes 5 pasos:

#### **1. Sección Empleo**

En tu página de inicio de LinkedIn, haz clic en el ícono Productos, que encontrarás en la parte superior derecha.

#### **2. Creación de empresa**

Haz clic en Crear una página de empresa. Este botón, aplica tanto para páginas de empresas como de universidades.

#### **3. Tipo de página**

Selecciona el tipo de página que crearás, entre las siguientes opciones:

- Empresa pequeña: menos de 200 empleados;
- Empresa mediana - grande: más de 200 empleados;
- Página de productos: se trata de páginas dentro de tu página principal de LinkedIn. Tienen el objetivo de destacar una marca, unidad de negocio o iniciativa. Si eres el administrador de la página principal de LinkedIn, puedes crear hasta 10 páginas de producto.
- Institución educativa: hace referencia a páginas para institutos y universidades. Se diferencia de las páginas de empresa, porque permiten el contacto con personas interesadas específicamente en la categoría, como por ejemplo alumnos, docentes, antiguos alumnos, entre otros.

#### **4. Descripción**

Ingresa la información de la página, la identidad y la descripción de todos los detalles que sean importantes de tu perfil.

Recuerda marcar la casilla para declarar que tienes autorización para actuar en nombre de la empresa o entidad, en la creación de la página.

### **5. Creación de página**

Haz clic en ¡Empieza a crear tu página! Completa las secciones clave de tu página, para mejorar tu presencia en LinkedIn. El medidor ubicado en la parte superior de la vista de administrador de la página, te indicará el avance a medida que completes las secciones. A través de las tarjetas de acción, puedes identificar y navegar (íconos anterior y siguiente) entre los módulos pendientes por contenido. Estas tarjetas, incluyen información, como, por ejemplo:

- Sector de la empresa;
- Tamaño;
- URL del sitio web;
- Descripción;
- Logotipo;
- Dirección;
- Botón personalizado;
- Tu primera publicación;
- Hashtags.

### **Recomendaciones**


Las recomendaciones LinkedIn avalan tu valía profesional, y confirman que lo que estás diciendo de ti mismo en tu perfil, es cierto. Son pequeñas “cartas de recomendación” muy valoradas tanto por head-hunters y reclutadores, como por potenciales clientes.

Quizás te parezca un juego de palabras, pero tener recomendaciones LinkedIn es muy “recomendable”. ¿Por qué? Sencillamente porque son una prueba de que otros profesionales valoran tu trabajo; son un respaldo, un aval, que “certifica” que eres un buen profesional, y que lo bueno que estás diciendo de ti mismo en tu perfil LinkedIn, es cierto.

Recomendaciones Solicitar una recomendación

**Recibidas (15)** Enviadas (7)


---



**Iván Fernández Arell**  
Gestor de Compras en CALVOPESCA (Grupo Calvo)  
El 5 de septiembre de 2017, Angeles era cliente de Iván

Espectacular como formadora y creadora de valor en LinkedIn. Tras leer uno solo de sus posts, he aprendido a poner en práctica conceptos que desconocía en LinkedIn, haciendo mi perfil más profesional y ayudando a crear mi marca. Si con un solo post me ha enseñado tantas cosas, que logrará hacer si te dedica una semana. Simplemente espectacular y totalmente recomendable. Si necesitas ayuda con tu perfil de LinkedIn, ella podrá ayudarte.

---



**Mar Escudero**  
Directora Comunicación Estratégica | Public Affairs | RRPP | Reputación de Marca | Organización  
Eventos|España y Portugal  
El 17 de julio de 2017, Mar era cliente de Angeles

I must say that I´ve known Angeles as an expert on LinkedIn both, on a group session, as well as, on an individual session. And she certainly makes a difference and adapts herself to each client´s needs. Her expertise together with her kindness (she is always available whenever you need her) makes her a great professional. I recommend her highly.

[Ver 13 recomendaciones más](#) ▼

Puedes hablar muy bien de ti mismo en tu perfil (y, de hecho, debes hacerlo: ¡tienes que saber cómo venderse a uno mismo en LinkedIn!). Pero si además de decirlo tú, lo dicen otros profesionales, muchísimo mejor.

Cuando vamos a comprar algo (sobre todo si es algo importante) lo normal es que intentemos obtener información de ese algo y, si conseguimos buenas recomendaciones de personas que ya lo han comprado, nos da mucha seguridad.

Pues bien, lo mismo pasa cuando alguien está pensando/dudando en contratarte o en comprar tus productos o servicios. Seguro que esa duda disminuirá si encuentra recomendaciones valiosas en tu perfil.

Y puedo confirmarte (después de haber hablado con bastantes de ellos) que, efectivamente, los head-hunters y los reclutadores valoran mucho las recomendaciones.

Y es fácil deducir que tus potenciales clientes, ¡también!

No todas las recomendaciones tienen el mismo valor. Las más apreciadas son:

- Las de tus clientes.
- Las de tus jefes o ex jefes (en especial tus superiores directos) en empresas en las que has trabajado.

También puedes pedir las a colaboradores tuyos, compañeros de trabajo, profesores, etc. En todos los casos, la persona ha de ser contacto tuyo de primer grado.

Y, por favor: no pidas recomendaciones LinkedIn a personas con las que no hayas trabajado y no te conozcan. Darás muy mala imagen y estarás demostrando que no sabes cómo usar LinkedIn.

### **#1. Elabora una lista de personas**

Lo primero que tienes que hacer es elaborar una lista de personas a las que les vas a pedir una recomendación.

Has de tener en cuenta que muy probablemente no todas ellas te la van a enviar (por falta de tiempo o por el motivo que sea). Por eso es aconsejable que hagas la lista por orden de importancia (si te van fallando las de arriba de tu lista, ves pasando a las siguientes).

También es conveniente que diversifiques; por ejemplo, una recomendación por cada experiencia profesional o empresa en la que hayas trabajado. Las más recientes son las más importantes, pero no tengas miedo en ir más atrás en el tiempo si lo consideras adecuado.

### **#2. Envía un mensaje antes de pedir la recomendación desde LinkedIn**

Te aconsejo que a quien quieras que te recomiende no le hagas la petición directamente desde LinkedIn; sino que antes le envíes un email o un mensaje privado preguntándole a esa persona si da su conformidad para que le solicites una recomendación.

En ese mensaje puedes indicarle que, si lo desea, puedes enviarle un borrador del texto de la recomendación, a modo de sugerencia; así le estarás ahorrando tiempo y facilitándole la labor, y por consiguiente tendrás más posibilidades de que acepte recomendarte.

### **#3. Envía la solicitud desde LinkedIn**

Una vez que hayas recibido la respuesta positiva de la persona, envíale la solicitud desde LinkedIn. ¿Cómo? Te lo explico con más detalle en el siguiente apartado de este post.

### **#4. Agradece la recomendación**

Cuando la hayas recibido, no olvides mostrar tu agradecimiento a la persona enviándole un email o un mensaje de LinkedIn.

## **Búsqueda activa**

¿Cómo poner que estoy buscando trabajo en LinkedIn? No existe una opción específica en LinkedIn donde puedas marcar que estás en búsqueda activa de empleo.



Sin embargo, puedes añadirlo en tu perfil, lo puedes hacer en el título de tu presentación o en el extracto.

Para esto, sigue los siguientes pasos:

1. Ingresa a <https://www.linkedin.com>
2. Click en > **Yo**
3. Click en > **Ver perfil**
4. Click en el lápiz de **editar perfil**
5. **Agrega una frase** que haga referencia a que estás buscando empleo
6. Esta frase lo puedes poner **en el \*Titular**
7. También lo puedes incluir **en \*Extracto**
8. Click en > **Guardar**

### ¿Cómo configurar LinkedIn para buscar empleo?

No se puede configurar un perfil para buscar empleos, esta red social consiste en subir tu perfil profesional, y aunque existan muchos objetivos de esta plataforma, hasta ahora LinkedIn no tiene una división que pueda separar a personas con y sin empleo. Sin embargo, para ambos casos, se pueden añadir algunos detalles a tu perfil para que cuando un empresario quiera contratarte, sepa que estás abierto a escuchar propuestas y te consideré dentro de sus posibilidades.

Además, no es necesario que pongas la frase exacta: “Estoy en búsqueda activa de empleo”, puedes agregar una frase más profesional.

**Consejo:** Cuando quieras encontrar trabajo en LinkedIn o un medio físico, no pidas, mejor Ofrece.

Por lo tanto, para poner en LinkedIn que estás en búsqueda activa de empleo.

#### **Nunca utilices:**

*“Busco empleo, soy profesor de Matemáticas”*

#### **Mejor pon:**

*Soy maestro de Matemáticas y ofrezco mis servicios, conocimientos, capacidades, habilidades y años de experiencia a la empresa que lo requiera.*

Cuando nos unimos a LinkedIn, la mayoría de personas lo hacemos para encontrar trabajo, claro que hay quienes también quieren socializar con profesionales, pero vamos a centrarnos únicamente en los usuarios que buscan empleo.

Poner en LinkedIn que estás en búsqueda activa de empleo es como poner que estás sin trabajo y que además estás buscando uno, lo cual no tiene nada de malo, y es congruente, ya que la red social tiene como uno de sus objetivos ayudar a encontrar trabajo a los miembros, por lo tanto, no tienes por qué sentir pena ni vergüenza por indicarle a las empresas de LinkedIn que necesitas un empleo y quieres ser contratado.

Cuando una empresa se encuentra en el reclutamiento de personal, revisa todos los perfiles que considere están aptos para ocupar el puesto laboral.

Para llamar la atención del empresario, puedes colocar directa o indirectamente que actualmente estás sin trabajo. Ten en cuenta que poner esto, puede traerte muchas ventajas, pero también inconvenientes.

A continuación, te ayudamos a poner que buscas trabajo en LinkedIn, sin que esto te desacredite como profesional y puedas finalmente ser contratado.

### **¿Conviene poner búsqueda laboral activa en LinkedIn?**

Como te comentábamos anteriormente, decirles a las empresas de LinkedIn que necesitas empleo puede traer muchas ventajas y desventajas:

#### **Ventajas de activar la búsqueda de empleo en LinkedIn**

- Las empresas te verán como un profesional con disponibilidad inmediata
- No tienes que avergonzarte de esto, si es que estás ofreciendo un buen servicio
- Transmites que tienes mucha ilusión por ser contratado
- Las empresas te ven como un profesional proactivo
- Mejora tu porcentaje de ser contratado

#### **Desventajas de poner en LinkedIn que estás en búsqueda activa de empleo**

- Algunas empresas te pueden ver como “Desesperado”
- Las empresas no solamente buscan trabajadores, ellos se enfocan más que nada en “Colaboradores”
- Si utilizas la misma frase “Búsqueda activa de empleo”, tendrás mucha competencia y no resaltarás.

### **Desactivar en LinkedIn que estas en búsqueda activa de empleo**

Si ya encontraste empleo, tienes que sacar la frase que pusiste inicialmente cuando te encontrabas sin trabajo.

Sigue los siguientes pasos para desactivar la búsqueda activa de empleo en LinkedIn:

1. Ingresa a <https://www.linkedin.com>

2. Click en > **Yo > Ver perfil**
3. Click en el lápiz de **editar perfil**
4. *Quita la frase* que haga referencia a que estás buscando empleo
5. borra dicha frase del **\*Titular y/o \*Extracto** (Dependiendo en qué lugar lo pusiste)
6. Click en > **Guardar**

Fuentes: <https://triunfaonlinkedin.com/blog-linkedin/crear-un-perfil-de-linkedin-perfecto/>  
<https://www.zendesk.com.mx/blog/linkedin-para-empresas/>  
<https://triunfaonlinkedin.com/blog-linkedin/importancia-recomendaciones-linkedin/>  
<https://rincontic.org/2019/08/05/linkedin-busqueda-activa-de-empleo/>

---