



# Vamos a aprender a hacer una cuenta en LINKEDIN, la red social del profesional



# ¿Qué es LINKEDIN?

3

## LinkedIn es muchísimo más que un simple CV online

En este momento LinkedIn es la mayor red profesional del mundo y cuenta con más de **150 millones de usuarios** en más de 200 países y territorios. En España ya ha superado los 8 millones de usuarios.

## ¿Quiénes están en LinkedIn?

LinkedIn es una red social profesional, es decir, está orientada más a relaciones comerciales y profesionales que a relaciones personales y por tanto en esta red social lo que encontrarás son empresas y profesionales que buscan promocionarse, hacer networking y negocio.

El 87% de las empresas utilizan las redes sociales para reclutar candidatos, y en concreto el 88% de los reclutadores asegura que consulta la actividad de los candidatos a una vacante en LinkedIn. La red profesional ha superado los 8 millones de usuarios en España, y ofrece «más y mejor información que el CV tradicional».

# ¿Cómo funciona LINKEDIN?

El primer paso para empezar usar LinkedIn es **muy parecido a la confección de un CV:**

- te das de alta
- creas tu cuenta

-empiezas a rellenar tus datos profesionales que son básicamente los que pondrías en tu CV: titulaciones profesionales, educación, puesto de trabajo actual y puestos pasados, habilidades, publicaciones, etc.

Conforme completas tu información, LinkedIn empieza a **explorar tus relaciones** y descubrir cosas que probablemente te sorprendan.

Por ejemplo: si indicas que has ocupado un puesto de trabajo en una determinada empresa durante un periodo de tiempo, LinkedIn examinará entre sus miembros los empleados de esa empresa que también hayan estado trabajando en ella durante el mismo periodo.

Te los propondrá como potenciales contactos, tu eliges si aceptarlos o no.

# ¿Qué te va a aportar LINKEDIN?

## CV online

Exponer tu CV en la red y poder enviar su referencia a prácticamente cualquier persona es una de las funcionalidades más conocidas.

El CV tradicional se encuentra en declive frente a la apuesta por este tipo de nuevos medios y en cada vez más empresas considerarán **un defecto** el hecho de no disponer de un perfil en LinkedIn.

Estar presente en LinkedIn es una garantía de que todo el mundo tenga en todo momento **información actualizada** sobre ti y no un papel que enviaste hace X años y que cada vez estará más desfasado.

Tener tu perfil LinkedIn da mucho juego para **pequeños, pero eficaces trucos de promoción profesional** como, por ejemplo, incluir el **pie de firma** de tus correos electrónicos también tu perfil de LinkedIn. Esto te aportará visibilidad e impulsará el crecimiento de tu red de contactos.

# ¿Qué te va a aportar LINKEDIN?

6

## Agenda de contactos permanentemente actualizada y recomendaciones

LinkedIn funciona también como red de contactos, así lo convierte en una **agenda de contactos**: una vez que te conectas con alguien, vas a tener en todo momento a tu disposición toda su información profesional actualizada sin realizar esfuerzo alguno por tu parte.

Además, ¿en qué agenda de contactos puedes consultar toda la actividad de tu contacto puesta al día?

Por otra parte, LinkedIn incorpora las **recomendaciones**. Puedes solicitar una recomendación a tus contactos y ellos, si están dispuestos a hacerla pueden redactar un breve resumen de su opinión profesional sobre ti el cual aparecerá en la **sección de recomendaciones** de tu perfil. Otra fórmula sencilla, práctica y muy útil de sumar puntos en tu CV.

# ¿Qué te va a aportar LINKEDIN?

## Networking y búsquedas

Más allá de mantener tu agenda de contactos, LinkedIn te proporciona potentes herramientas con la que puedes hacer **networking activo** buscando empresas y gente con la que te interesa relacionarte.

LinkedIn replica además mecanismos tradicionales de networking como lo es la presentación por medio de un contacto común.

# ¿Qué te va a aportar LINKEDIN?

## Grupos

Los **grupos de LinkedIn** son una **herramienta fantástica con un sinfín de posibilidades**: para estar al día de los temas que te interesan, para consultar dudas profesionales con expertos, para impulsar tu marca personal y un largo etcétera de otras cosas.

La dinámica de los grupos es prácticamente **similar a la de un foro de discusión**: cualquier miembro del grupo puede abrir un hilo de discusión (debates) sobre cualquier [tema](#) y si logra captar el interés del grupo se genera una gran conversación entre profesionales.

Por otra parte, existe también la posibilidad de **crear tu propio grupo LinkedIn** sobre un tema en el que eres experto o que te interese por algún motivo, lo cual es otra estupenda forma de posicionarte como experto en tu nicho.

# ¿Por qué debes estar presente en **LinkedIn**.



Estar en LinkedIn hoy en día ya hay que considerarlo simplemente como OBLIGATORIO, no es opcional, **son demasiadas la ventajas a las que renunciarías no estando en LinkedIn.**





# Vamos a crear una cuenta en LINKEDIN

11



Tipo de cuenta: Basic | [Abonarse](#)



Fernando Cebolla Pola ▾

[Añadir contactos](#)

[Inicio](#) [Perfil](#) [Contactos](#) [Grupos](#) [Empleos](#) [Buzón](#) [Empresas](#) [Más](#)

Personas ▾

Buscar



[Avanzada](#)

[Social Media Manager?](#) - Take a Free 30-Day Test Drive of Sprout Social Premium w/ Engagement Report



## Fernando Cebolla Pola

Community Manager, Social Media Editor, Photographer.  
Zaragoza y alrededores, España | Marketing y publicidad

Actual community manager freelance, Social Media Editor freelance  
Anterior Heraldo de Aragón S.A.  
Educación UNED

[Mejora tu perfil](#)

[Editar](#) ▾

más de 500  
contactos

[es.linkedin.com/pub/fernando-cebolla-pola/2a/b64/b8a/](https://es.linkedin.com/pub/fernando-cebolla-pola/2a/b64/b8a/)

[Información de contacto](#)

### Actividad

Comparte una actualización

Fernando Cebolla Pola

Llamadas sociales a la acción que funcionan mejor en Twitter, Facebook y blogs  
<http://tinyurl.com/ogmkdyw>



Llamadas sociales a la acción que funcionan mejor en Twitter,...

### Gente que podrías conocer



[Daniel del Hoyo Errejon](#) 2°

Office Manager

[Conectar](#) • 90

### ANUNCIOS QUE PODRÍAN INTERESARTE



#### Social Media Manager?

Free Guide to Help Ensure Your Social Media Team is Prepared to Succeed! >



#### Executive Media MBA MEGEC

Global. Digital. Emprendedor. Ven a liderar la industria de la comunicación >



#### Master Marketing Digital

El marketing será digital o no será. ¿Estás preparado? ¡Infórmate! >

### Quién ha visto tu perfil

https://es.linkedin.com/

12



The screenshot shows the LinkedIn homepage with a registration modal open. The modal is titled "Destaca en lo que haces" and "Comienza. ¡Es gratis!". It contains input fields for "Nombre", "Apellidos", "Correo electrónico", and "Contraseña (6 o más caracteres)". Below the fields is a yellow "Únete ahora" button. The background shows the LinkedIn logo, a search bar, and a directory of users.



The registration form is displayed on a teal background. It features the LinkedIn logo at the top left and the headline "Saca el máximo partido a tu vida profesional." Below this, the form includes input fields for "Nombre", "Apellidos", "Correo electrónico", and "Contraseña (6 o más caracteres)". A blue "Únete ahora" button is positioned below the password field. A small disclaimer states: "Al hacer clic en Únete ahora, aceptas las Condiciones de uso, la Política de privacidad y la Política de cookies de LinkedIn." Below the button is a separator line with a "0" in the center. At the bottom, there is a blue button with the Facebook logo and the text "Continuar con Facebook". Below this button is the text "¿Ya eres usuario de LinkedIn? Inicia sesión".

**Encabezado** 120 caracteres

¡Se trata de la parte más importante del perfil! Sé breve y creativo e incluye términos clave que faciliten a los demás identificar tu sector y tu puesto.

**Nombre**

Incluye tu nombre, tus apellidos y tu segundo nombre (si se trata de un nombre compuesto). Este no es lugar para sobrenombres ni referencias graciosas a tu titular profesional, tales como «el rey de las ventas» o «desarrollador ninja».



**James Eaton**  
APsicólogo deportivo galardonado que trabaja con algunos de los mejores deportistas del Reino Unido.  
Southampton, Reino Unido Deportes

487 contactos

<https://uk.linkedin.com/in/>

*Añade tu sector y serás más visible para los buscadores.*

**URL**

Personaliza tu URL de LinkedIn para que así sea más fácil encontrarte.

Encontrarás tu URL personal en el recuadro gris claro que figura debajo de tu nombre. Pulsa el botón de edición y cámbiala.

✓ [linkedin.com/in/jameseaton](https://www.linkedin.com/in/jameseaton)

✗ [linkedin.com/pub/james-seaton7342/7864](https://www.linkedin.com/pub/james-seaton7342/7864)

## Foto de perfil

La primera impresión es importante tanto en una reunión de negocios como cuando la gente ve la fotografía de tu perfil.

Ten en cuenta tu sector, así como tus posibles clientes y colegas, a la hora de seleccionar el retrato adecuado.



Incluir una fotografía profesional tuya en tu perfil de LinkedIn puede

**MULTIPLICAR POR  
14**

**LAS VISUALIZACIONES  
DE TU PERFIL!**



## Consejos y advertencias para las fotografías de perfil de LinkedIn



### Consejos



#### Acude a un fotógrafo profesional

La inversión vale la pena puesto que puedes usar las fotografías en múltiples plataformas sociales y con diversos fines.



#### Ofrece una imagen agradable

No hace falta que sonras bobamente, pero que tampoco parezca que estás enfadado. En caso de duda, pide la opinión de otras personas antes de publicar.



#### Usa todo el espacio disponible

Tu cara debe estar centrada, dejando un poco de espacio por encima de tu cabeza y cortando la fotografía a la altura de los hombros.



#### Escoge una fotografía natural

Que la fotografía se ajuste a la realidad. Si acostumbraras a llevar gafas, barba o corbata, haz que la fotografía de perfil sea representativa de tu aspecto habitual en el trabajo.



### Advertencias

#### Actúa con profesionalidad

LinkedIn no es Facebook. Estructura tu perfil con arreglo a cómo te comportarías en el trabajo.



#### Encuentra el grado justo de formalidad

No vistas con demasiada elegancia, pero tampoco de manera demasiado informal. Deja que la fotografía refleje tu atuendo y actitud laboral.



#### No incluyas a tu mascota

Es bonito, pero no incluyas a tu perro o a cualquier otra mascota en tu fotografía de perfil de LinkedIn.



#### Usa un fondo neutro

No dejes que el fondo distraiga a los visitantes de tu perfil. Escoge un fondo neutro y que no sea aparatoso.



# TRAYECTORIA PROFESIONAL Y ACADÉMICA

**Experiencia**

Título del puesto/experiencia  
100 caracteres

Psicólogo deportivo sénior  
Elite Sports Tech Ltd  
agosto de 2006 - actualidad (9 años) Southampton, Reino Unido

El 68 % de los miembros de LinkedIn emplea esta plataforma para retomar el contacto con antiguos socios empresariales.

68%

Descripción del puesto/experiencia  
2000 caracteres

Sé preciso a la hora de describir tu actual posición, así como aquellas ocupadas en el pasado. No temas entrar en detalles.

**Experiencia**

Complementa la información de tu CV con fragmentos de vídeos, citas en artículos, presentaciones de diapositivas y cualquier contenido que hayas creado y que consideres relevante para tu carrera profesional.

Intenta intrigar a los visitantes. Cuanto más tiempo vean tu perfil, más probable es que entabléis una relación comercial.

Evita usar clichés y recuerda que lo mejor es demostrar (y no solo explicar) tus aptitudes y talentos. Por ejemplo, en lugar de mencionar que eres un «gran comercial», enumera los premios que has recibido o las extraordinarias cifras de ventas alcanzadas.

Creativo innovador Apasionado  
Estratégico Organizado  
motivado CON INICIATIVA DINÁMICO  
Amplia Experiencia Experto sólida trayectoria

# TRAYECTORIA PROFESIONAL Y ACADÉMICA

 **Proyectos**

Psicólogo deportivo sénior  
Elite Sports Tech Ltd  
agosto de 2006 - actualidad (9 años) Southampton, Reino Unido

 **Añade y actualiza los proyectos en los que has trabajado**

El 66% de las empresas contratan en función de la experiencia

Utiliza esta sección para exponer tus mejores trabajos y respaldar así las aptitudes que declaras poseer.



**Proyectos**

Añade proyectos que demuestren tus aptitudes y refuercen las declaraciones que haces en tu descripción.

Añade enlaces a proyectos actuales para una mayor credibilidad. Muchas personas hablan acerca de sus talentos; sin embargo, es mucho más importante mostrar las aptitudes que se tienen.

 **Aptitudes**



**Educación**

Incluye información sobre las titulaciones que has obtenido y las universidades en las que has estudiado.

Incluir información relativa a tu educación te da la oportunidad de contactar con otros antiguos alumnos e impresionar a los visitantes de tu perfil.

**Aptitudes y validaciones**

Añade aptitudes que definan tu posición, experiencia y contribución profesional.

Esto atraerá a personas que pueden validar las aptitudes que declaras tener y escribir recomendaciones basándose en las mismas.

¡Los miembros de LinkedIn que incluyen aptitudes en sus perfiles **MULTIPLICAN POR 13 LAS VISUALIZACIONES DE SU PERFIL!**



The image shows a screenshot of the LinkedIn interface. The top section is titled 'Contactos' and shows a grid of four placeholder profile pictures. The bottom section is titled 'Groups' and shows three group cards: 'Sports Industry' (199,363 miembros), 'International Sports' (31,587 miembros), and 'ESSA' (1,892 miembros). To the right of the screenshot are two text boxes. The first box, titled 'Contactos', provides advice on making 300 connections while staying under 3,000. The second box, titled 'Grupos', encourages joining groups to maximize network potential.

## Contactos

Todos (300) Nuevos (3)

Aspire to make (at least) 300 connections. However, limit the number of connections (to under 3,000) to keep use of the platform practical.

Sé estratégico a la hora de hacer nuevos contactos; contacta con compañeros de trabajo, colegas del mismo sector, así como clientes antiguos y actuales.

## Groups

Sports Industry 199,363 miembros <a href="#">+ Únete</a>	International Sports 31,587 miembros <a href="#">+ Únete</a>	ESSA 1,892 miembros <a href="#">+ Únete</a>

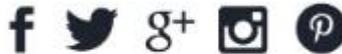
## Grupos

Únete a grupos con el objetivo de maximizar el potencial de la red de contactos de LinkedIn y usa la herramienta para ponerte en contacto con otros miembros del grupo.

# CONSEJOS



## Promociona tu perfil de LinkedIn en otros medios



Incluye un enlace a tu perfil de LinkedIn en tu firma de correo electrónico, tu cuenta de Facebook, Twitter, Google+ o Crunchbase, así como en cualquier sitio web que tengas con el objetivo de crear vínculos entrantes a tu perfil.

## Completa tu perfil de LinkedIn

LinkedIn favorece los perfiles que están completados al 100 %. Algo obvio, en realidad.

Rellena todas y cada una de las secciones. Utiliza la ayuda de LinkedIn como guía para completar tu perfil.

**Valida a las personas que respetas.** Envía un mensaje de agradecimiento cuando alguien valide tus aptitudes..



**Los usuarios de LinkedIn que actualizan sus perfiles de forma periódica consiguen más ofertas de trabajo.**



**Tu perfil tendrá 5 veces más visualizaciones si te unes a grupos y participas en ellos activamente.**



# GRACIAS por vuestra atención!!

**GRUPO DE ACCIÓN LOCAL ZONA CENTRO DE VALLADOLID**  
C/Santa María, 25, 2º; 47100 Tordesillas –Valladolid-  
Tfno. +34 983 77 04 07

[zonacentro@adezonacentro.e.telefonica.net](mailto:zonacentro@adezonacentro.e.telefonica.net)

[www.galzonacentrodevalladolid.eu](http://www.galzonacentrodevalladolid.eu)

Síguenos en:

