ESIC aconseja cómo sacar el máximo partido a LinkedIn

De las posibilidades que ofrecen las redes sociales profesionales, habló el pasado 20 de enero en Bilbao Juan Ignacio Pérez Martín-Sequeros, consultor de Formación, ponente y coach de ESIC. En esta conferencia, organizada por ESIC Business & Marketing School y la Cámara de Comercio de Bilbao y asociada al Programa Superior de Dirección de Ventas (PSDV). El experto recomendó “atreverse a hacer cosas diferentes, abriendo la mente a la relación con otras personas”.

“Una de cada tres personas de este país tiene una cuenta en la red social, pero no todas tienen una estrategia definida para esta presencia”.

El 15% del éxito profesional viene del conocimiento técnico, el 85% restante se debe a cuestiones como la actitud, la autoestima o la capacidad de relacionarse con otras personas. El networking, la capacidad de generar una buena red de contactos es, por lo tanto, una herramienta fundamental en el ámbito profesional.

Además de las relaciones personales –familia, amigos, vecindario, compañeros de estudio...- se pueden fomentar las relaciones profesionales a través de eventos, reuniones o entrevistas de trabajo. Una estrategia con importantes ventajas que se multiplican si somos capaces de vincular esta red offline con la red online. Y, en este aspecto, la palabra mágica es LinkedIn. La mayor red profesional del mundo, cuenta con más de 200 millones de usuarios en todo el mundo y seis millones en España. Una de cada tres personas de este país tiene una cuenta en la red social, pero no todas tienen una estrategia definida para esta presencia.

¿Por qué hay que estar en LinkedIn?

“Como mínimo, ayuda a estar posicionado, ser visible y vendible”, indicó Pérez Martín-Sequeros. Además, la red social profesional permite comunicar con los clientes, trabajar con otras personas, ser referentes en el sector y “saber lo que dicen de ti en Internet”.

¿Y cómo hay que estar?

Eligiendo la imagen que mejor define a la persona y con los mensajes que permitan el mejor posicionamiento de los productos y servicios en las búsquedas. Las palabras clave –key words- en el titular generan respuestas positivas. Además, incidió en la importancia de cumplimentar el capítulo de actitudes y conseguir que el máximo número de personas las validen y nos recomienden.

Es conveniente contar con un perfil completado al 100% y con un extracto claro y atractivo del currículum y redactado en varios idiomas. Además de estar se puede actuar, bien participando en grupos que comparten contenidos o bien creándolos en el caso de que no existan. En este aspecto, Pérez Martín-Sequeros apeló a la honestidad y el sentido común a la hora de publicar opiniones o comentarios, respetar el contenido de los demás y, sobre todo, tener en cuenta que es un medio de comunicación, no una página publicitaria.

En el caso de querer realizar una actividad promocional, LinkedIn facilita la segmentación de mensajes a públicos objetivos. Para que la red sea útil, el experto recomendó establecer un plan de acción con una veintena de entradas. Cada acción a tomar debe establecerse con un objetivo, indicar el público objetivo, ponerle una fecha y revisar el feedback que ha tenido.

Nueva edición del PSDV

En la sesión sobre redes sociales profesionales también participó María Jesús Vázquez Verdugo, exalumna del Programa Superior de Dirección de Ventas (PSDV) de ESIC en la Cámara de Comercio de Bilbao y directora del Club Metropolitano Bilbao Begoña. Según explicó, la formación ofrecida a través de este programa le ha permitido “ganar mucho como profesional gracias a las herramientas y habilidades que me ha proporcionado, especialmente en la gestión de equipos”.

El próximo 19 de febrero se pone en marcha una nueva edición del PSDV en la Cámara de Comercio de Bilbao, programa en el que ya han participado más de dos mil setecientos profesionales del ámbito de la dirección comercial a nivel nacional.

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [E-Commerce Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>