



LATIN AMERICA INDUSTRY LEADERSHIP
LAIL-ABN
Americas Business Network

Develop your network!



ARIELJOBCENTER
ORIENTACION • CAPACITACION • INTERMEDIACION LABORAL

Curso de Uso Avanzado de LinkedIn para búsqueda de trabajo.

1. CONTENIDOS.

SESIÓN 01: (2 horas) Teoría y Práctica. De 9:00 h a 11:00 h

Contenido:

Edición del perfil personal en LinkedIn.

Como crear un perfil 100 % profesional, efectivo y orientado a tus objetivos.

1. Diseño profesional del perfil.

- 1.1. Colocar fotos profesionales tanto de perfil como de fondo.
- 1.2. Editar las fotos para transmitir lo que eres y lo que haces.
- 1.3. Un buen titular de lo que eres y haces.
- 1.4. Correcta ubicación. ¿Dónde estás? ¿Dónde buscas?
- 1.5. La importancia del último puesto de trabajo desempeñado.

2. Redacción de un extracto bien argumentado.

- 2.1. Las dos primeras frases del extracto son la clave.
- 2.2. Tener un correo especial para LinkedIn y tu estrategia de búsqueda de trabajo.
- 2.3. Qué sea fácil contactarte. Facilitar el contacto.
- 2.4. Redactar atractivamente el extracto.
- 2.5. Incorporar archivos multimedia a tu extracto.

3. Las experiencias profesionales.

- 3.1. El orden es fundamental. Lo último que has hecho es lo más importante.
- 3.2. Redactar correctamente las experiencias profesionales
- 3.3. Colocar presentaciones y enlaces multimedia.

4. Los estudios realizados.

- 4.1. El orden es fundamental.
- 4.2. Destacar los estudios principales.



LATIN AMERICA INDUSTRY LEADERSHIP
LAIL-ABN
Americas Business Network

Develop your network!



5. Las competencias.

- 5.1. Destacar las tres competencias que sean más importantes.
- 5.2. Ordenar el listado de competencias más destacadas.
- 5.3. Validar competencias de terceros.
- 5.4. Recibir validaciones de competencias.

6. Realizar y recibir recomendaciones.

- 6.1. La importancia de las referencias. Los referidos.
- 6.2. Enviar recomendaciones.
- 6.3. Solicitar recomendaciones.

Pausa café (20 minutos). De 11:00 h a 11:20 h

SESIÓN 02: (2 horas). Teoría y Práctica. De 11:20h a 13:30h

Contenido: “Búsqueda avanzada de trabajo”. Uso de LinkedIn para mejorar tu red y encontrar oportunidades laborales.

Como hacer networking enfocado a objetivos.

Uso de páginas de empresas de reclutamiento para seguir y contactar a los interlocutores adecuados.

Cómo segmentar en búsquedas y manejar bien tu red de contactos.

Búsqueda de ofertas de trabajo, creación de alertas, inscripción en procesos abiertos.

7. El gran secreto de LinkedIn: La profundidad de red.

- 7.1. Diseñar estrategias para ampliar tu red profesional.
- 7.2. Búsqueda de los contactos adecuados a través de segmentación.
- 7.3. Cómo invitar adecuadamente a conectar.
- 7.4. Usar la APP de LinkedIn para móvil.
- 7.5. Realizar invitaciones a conectar desde nuestro e.mail. (Importar contactos).
- 7.6. Exportar contactos a una hoja Excel.
- 7.7. Ordenar los contactos exportados a una hoja Excel y gestionarlos adecuadamente por intereses.
- 7.8. Participación y creación de grupos.

8. La importancia de los contenidos en LinkedIn.

- 8.1. Compartir contenidos de terceros en LinkedIn y ganar actividad.
- 8.2. Crear contenidos en LinkedIn.
- 8.3. Ganar visibilidad con nuestra actividad.



LATIN AMERICA INDUSTRY LEADERSHIP
LAIL-ABN
Americas Business Network

Develop your network!



ARIELJOBCENTER
ORIENTACION • CAPACITACION • INTERMEDIACION LABORAL

8.4. Como influye la actividad en LinkedIn en posicionamiento en Google.

9. Entender la estrategia de las empresas de reclutamiento.

9.1. Encontrar las personas clave en las organizaciones y cómo acercarte a ellos.

9.2. Enviar invitaciones a conectar.

9.3. Destaca lo mejor de ti mismo.

9.4. Como crear una relación. Aportar valor.

9.5. Búsqueda y segmentación según intereses.

10. Búsqueda de oportunidades de trabajo.

10.1. Filtrar anuncios de empleo.

10.2. Como inscribirte bien en los procesos.

10.3. Crear alertas de empleo que lleguen a tu correo. (Hacer que LinkedIn trabaje para tus intereses)

10.4. Hacer seguimiento de tus postulaciones.

2. FUNDAMENTACIÓN TÉCNICA

Una vez completado el curso, el participante tendrá actualizados sus conocimientos para poder desarrollar una estrategia de posicionamiento en LinkedIn, con mejora de su perfil, ampliación de su red de contactos y publicación con sentido de sus contenidos. Además, será capaz de buscar eficientemente las ofertas de trabajo y crear alertas según sus intereses para que le lleguen dichas ofertas a su correo electrónico.

Dirigido a personas que tengan conocimientos generales de LinkedIn como principal red profesional y quieran aprender a utilizarlo para buscar trabajo y mejorar su empleabilidad.

3. OBJETIVOS GENERALES.

1. Qué los alumnos posean unos perfiles profesionales bien trabajados en LinkedIn.
2. Que aprendan el valor de LinkedIn como red para buscar trabajo.

4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

1. Tener un buen perfil profesional en LinkedIn.
2. Trabajar proactivamente la red de contactos, segmentándola por intereses.



LATIN AMERICA INDUSTRY LEADERSHIP
LAIL-ABN
Americas Business Network

Develop your network!



3. Ser capaz de compartir y crear contenidos de calidad y moverlos en la red para ganar posicionamiento y visibilidad.

4. Usar la mejor herramienta B2B del mercado (Linkedin) para sus objetivos personales en búsqueda de trabajo.

5. DIRIGIDO A.

Este curso está dirigido a todo tipo de profesionales interesados en potenciar su estrategia en LinkedIn. Especialmente indicado para todos los que quieran mejorar en su estrategia de búsqueda de trabajo.

6. EXPERIENCIA DEL PROFESOR.

Extracto Presentación: Iván Calvo Prieto.

Titulado con dos Carreras de Grado: Es Ingeniero Industrial en Mecánica por la Universidad de Salamanca y Licenciado en Ciencias Políticas y Sociología por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) en España.

Posee tres Magisters: En Formación del Profesorado en la especialidad de Formación y Orientación Laboral por la UNED. En Salud, Seguridad en el Trabajo y Prevención de Riesgos Laborales por la Universidad Camilo José Cela y en Dirección de Recursos Humanos en el Colegio de Politólogos y Sociólogos de Madrid.

Además ha realizado otros estudios de posgrado, destacando un Curso sobre la Internacionalización de empresas en la Universidad de Harvard en Estados Unidos y Diplomado en Dirección Estratégica de Negocios por la Universidad Adolfo Ibáñez en Chile.

Experto en Social Selling, es uno de los 10 primeros expertos en Social Selling reconocidos por LinkedIn en Latinoamérica desde Septiembre de 2017 y experto en Gestión Comercial. Formador y Consultor en ventas y Profesor de Orientación Laboral. Imparte clases en el Ariel Job Center de Santiago de Chile desde Junio de 2016 tanto a profesionales que están reenfoándose en sus carreras como a emprendedores. Trabaja en abrir nuevas líneas de negocio utilizando LinkedIn como soporte 3.0 y 4.0 dónde es el CEO y fundador de LAIL-ABN (Latin American Industry Leadership- Americas Business Network).

Tiene experiencia como Gerente Comercial y Director en varias empresas tanto en Europa como en América y ha participado en la negociación y gestión de contratos en diferentes sectores



LATIN AMERICA INDUSTRY LEADERSHIP
LAIL-ABN
Americas Business Network

Develop your network!



dentro del campo de la Ingeniería, Control de Calidad, Geotecnia y Consultoría en importantes proyectos de Energía, Infraestructuras, Edificación y Minería.

Fundador y co-director del Foro IntChile junto con la Cámara Oficial de Comercio Española de Chile, un espacio para promover la internacionalización de las empresas y economía Chilena.

Foro IntChile es un espacio de encuentro para empresarios y directivos chilenos y extranjeros, en las Redes Sociales, especialmente LinkedIn y encuentro físico bianual en Santiago de Chile.

Consultor de apoyo a la expansión de la responsabilidad social corporativa de empresas (Dirección Comercial) y prácticas de buen gobierno en empresas e instituciones, participando como socio del proyecto Government Performance Group. (Governance)

Ha tenido experiencia también en el mundo de la gestión de RR.HH, participando y diseñando diferentes procesos de selección de profesionales en varias compañías, y también en la negociación de convenios colectivos.

Experto en Relaciones Internacionales y en Sociología Política.

Concedor de las realidades sociales y económicas de Europa y América en profundidad, tendiendo puentes entre las compañías y personas de ambos continentes.