

Define tu estrategia empresarial en LINKEDIN

Familia profesional: Gestión de RR.HH

Modalidad: Teleformación

Duración: 30 horas

Objetivos:

- Conocer la red LinkedIn y su importancia a nivel mundial.
- Conocer que es el Social Selling y como se puede usar LinkedIn para ello.
- Identificar y establecer unos objetivos profesionales claros y medibles.
- En función de los objetivos profesionales, identificar a quien me debo dirigir.
- Establecer las acciones necesarias con los plazos concretos para conseguir los objetivos establecidos.
- Aprender los pasos básicos para crear una cuenta de LinkedIn.
- Saber escoger una foto adecuada y relacionada al perfil profesional.
- Aprender los trucos de atracción y como usar la foto de fondo como imán.
- Desarrollar una frase de alto impacto para nuestro público objeto.
- Aprender técnicas de atracción para conseguir que sigan leyendo o derivar al cliente a donde tu elijas.
- Conocer la forma de presentar servicios, productos, y que siempre estén visibles.
- Saber como escribir tu experiencia profesional, para alinearla con tus objetivos estratégicos.
- Saber seleccionar que formación debes añadir a tu perfil, para mejorar tus objetivos estratégicos.
- Identificar tus logros profesionales, y saber dónde exponerlos para crear confianza.
- Conocer que son las aptitudes profesionales según LinkedIn, como añadirlas, seleccionar y promocionar aquellas que te ayuden a alcanzar tus objetivos estratégicos.
- Conocer que son las recomendaciones en LinkedIn, a quien es aconsejable solicitarlas y cómo hacerlo.
- Conocer como configurar la visibilidad de tu perfil y quien puede acceder a él, y que puede ver.
- Conocer que debes tener en tu perfil relleno, para que LinkedIn lo considere un perfil "estelar".
- Conocer como buscar y añadir los contactos que te interesan.
- Aprender a usar la opción de mensajes para tu estrategia.
- Saber como participar en un grupo te ayudará a atraer más contactos.
- Conocer la importancia de seguir a un influencers y como te puede ayudar a captar el interés para ampliar tu red de contactos.
- Conocer como influye las actualizaciones de tu perfil, y como te ayudan a posicionarte.
- Aprender como recomendar publicaciones en LinkedIn nos ayuda a tener visibilidad a la vez que posicionarnos como expertos.
- Saber como compartir contenidos en LinkedIn y añadir valor para diferenciarnos.
- Conocer la importancia de participar en grupos especializados y como nos ayuda a posicionarnos y tener

Didactic serveis de formació SCCL

C/ Tres Creus, 236 · Local D1 08203 Sabadell

Tel.: 930.160.363 didactic@didacticformacion.com

visibilidad.

- Aprender como crear contenido, diferenciar entre comentario y publicación, y como generar tráfico a nuestro favor.
- Aprender a participar en debates o como intentar generarlos para aumentar el posicionamiento de las publicaciones en LinkedIn.
- Conocer que es indicador Social Selling Index y conocer puntos fuertes y débiles de nuestro trabajo en LinkedIn.
- Conocer como buscar ofertas de empleo que encajen con nuestros objetivos y que nos ayude a
- Establecer alarmas y nuestros objetivos, como hacernos visibles para los reclutadores y ayudarles a encontrarnos.
- Aprender sobre la empresa, establecer comunicación con el gestor y como esto te puede ayudar a destacar entre los otros candidatos.
- Conocer qué tipo de perfiles se encuentran en LinkedIn y como esto nos puede ayudar a encontrar talento.
- Conocer las claves para redactar un anuncio de empleo y facilitar la atracción.
- Conocer diferentes maneras de publicar un anuncio de empleo.
- Conocer las opciones que nos permite los filtros básicos de LinkedIn para encontrar al candidato.
- Conocer que opciones profesionales nos ofrece la plataforma LinkedIn para mejorar en el proceso de búsqueda y gestión de candidatos.
- Desarrollar una estrategia de social selling enfocada a aumentar tu cartera de clientes, enfocada al cliente que tú quieres.
- Aprender a establecer una marca profesional, alineada con tu estrategia que te ayude a conseguir tus objetivos.
- Aprender a establecer un plan metódico que te ayude a encontrar las personas adecuadas para cumplir tus objetivos estratégicos.
- Aprender a usar la información que nos proporcionan los perfiles para facilitar la interacción con ellos.
- Conocer como crear y mantener relaciones a través de esta red social, orientada a mejorar la confianza.

Contenidos:

Unidad 1. Plan Estratégico para LinkedIn

Unidad 2. Perfil de alto impacto: Zona cabecera Perfil

Unidad 3. Perfil de alto impacto: Zona alta perfil

Unidad 4. Perfil de alto impacto: Zona media perfil

Unidad 5. Perfil en Estelar

Unidad 6. Red profesional

Unidad 7. Técnicas de visibilidad

Unidad 8. Buscar trabajo en LinkedIn

Unidad 9. Búsqueda de talento profesional en LinkedIn

Unidad 10. Encontrar al cliente ideal

Información específica

“Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad”

Fecha de inicio y fecha de fin: Los cursos podrán comenzar cualquier día de la semana, ya que se imparten en la modalidad de teleformación. La fecha de fin dependerá de número de horas lectivas diarias que se programen.

Metodología: La METODOLOGÍA ONLINE propuesta se ajusta a las características y necesidades de cada alumno/a, combinando las metodologías de enseñanza programada y de trabajo autónomo del alumnado con el asesoramiento de un/a formador/a especializado y mediante el uso de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, creando un entorno de aprendizaje activo, próximo y colaborativo en el Campus Virtual.

Requisitos de acceso: Para cursar esta formación no es necesario ningún requisito previo de acceso.

Material necesario para el desarrollo de la formación: El material didáctico objeto fundamental del proceso de enseñanza, será puesto a disposición del alumno en el Campus de manera ordenada y en los formatos más idóneos para ajustarlos a las especificaciones del curso. El alumno debe trabajarlos de manera autónoma dedicando un tiempo que dependerá de las necesidades individualizadas del alumno. Las actividades y casos prácticos buscan consolidar el proceso formativo de los alumnos poniendo en práctica lo aprendido sobre las disciplinas del programa cursado.

Evaluación: Para la obtención del correspondiente diploma o certificado de asistencia el/la alumno/a deberá realizar al menos el 75 por ciento de los controles periódicos de seguimiento.

Medios de contacto: Puede consultar sus dudas por teléfono (930 160 363) o por correo electrónico (didactic@didacticformacion.com)

Acreditación de los docentes: Los docentes de este curso cumplen con las prescripciones que se determinan en los certificados de profesionalidad que son similares a los contenidos de esta acción formativa.

Precio del curso: El precio final del curso, incluidos todos los conceptos, es de 7,5 € por hora. Se abonará en dos plazos, el primero antes de comenzar el curso y el segundo a su finalización. Cuando se abone el primer

plazo se le dará acceso al alumno a la plataforma de teleformación.

Precio del curso bonificado: 7,5 €/h + 20% empresas de 1 hasta 5 trabajadores, 15% empresas de 6 a 9 trabajadores o 10% para empresas de más de 10 trabajadores por la gestión en la FUNDAE.