

LINKEDIN, ¿utilizas todo el potencial de esta red social?

Diseña tu propia estrategia efectiva en 8 pasos.



Probablemente ya hace un tiempo que te abriste una cuenta o quizás lo hayas hecho recientemente. Habrás invertido un tiempo en dar a conocer lo mejor de tu currículum y probablemente ya tendrás contactos, pero... ¿estás haciendo un uso estratégico de la cuenta? ¿le estás sacando partido? Para contestar a esta última pregunta aún tengo que hacerte una más ¿cuál es tu objetivo en LinkedIn por qué estás aquí?

Si tienes claro tu objetivo en el uso de esta red social, este taller te ayudará a hacer un uso estratégico de tu cuenta para sacarle realmente partido a esta red social profesional.

OBJETIVO

El objetivo de este taller es hacerte reflexionar sobre el uso que vas a hacer de tu cuenta y descubrir diferentes estrategias que sin duda te ayudarán a exprimir esta herramienta.

PROGRAMA

- Antes de empezar ¿por qué estás en LinkedIn? Define tus **objetivos**.
- El **extracto** arma de doble filo.
- Los **contactos**:
 - Gestionarlos por objetivos.
 - Top 10 de influencers.
 - Top 10 de clientes.
 - Recuérdales que sigues aquí.
- ¿La foto de perfil?
- **Publicar** sí, pero... ¿de qué? ¿cuándo? ¿cómo?
- Las ofertas de **trabajo**: un arma de doble filo, vigila y aprende.
- Los **grupos** vía abierta a:
 - Contenidos
 - Contactos
 - Cazatalentos
 - Postureo
 - Y más...
- La **página** de empresa

HORARIO

8 horas

METODOLOGÍA

Cada alumno deberá disponer de su propio portátil (si no tiene deberá avisar al colegio). La clase será 100% práctica. Será imprescindible que los alumnos tengan ya cuenta en LINKEDIN.

PONENTE

Ana Cortaire Ciordia licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la UNAV y cuenta con amplio expediente académico en el campo del marketing, la comunicación y las nuevas tecnologías en universidades de prestigio como Georgetown y Stanford University, UHI Millenium y ESIC.

Es consultora y formadora en empresas como UNAV, UPNA, Club de Marketing de Navarra, ESIC, INAP ...