

LinkedIn Power



LinkedIn Power

Sin duda el cambio de paradigma en el modo de comunicarnos e interactuar profesional y comercialmente ha cambiado en los últimos años con el advenimiento de la tecnología. La incorporación y rápida actualización de herramientas para gestionar la información, sumado a la adaptación a este nuevo contexto de “nueva normalidad” serán vitales para encarar el futuro.

Frente a este contexto los estudiantes, profesionales y empresas e instituciones de todo tipo, deberán reconfigurar su manera de interactuar y vincularse.

Para ello será imprescindible comprender las particularidades de una red profesional como LinkedIn y su diferencia con otros canales o redes.

LinkedIn es la mayor red profesional a nivel mundial. Cada segundo se suman dos nuevos usuarios a esta gran red presente en 200 países. Desde sus inicios hasta el día de hoy, la red ha ido creciendo no sólo por su cantidad de usuarios (675 millones) y empleados (más de 20.000) sino por las mejoras y funcionalidades que la misma ha ofrecido, potenciando ampliamente esta herramienta como la red profesional más poderosa de la actualidad. LinkedIn Power!

Objetivos del programa

- Descubrir el potencial que ofrece la red profesional LinkedIn como nuevo medio de relacionamiento personal y empresarial/institucional. Revelar su característica de “aliada” para potencial la marca personal y gestionar una estrategia de ventas.
- Conocer en detalle la información valiosa de cada campo del perfil y la manera de interactuar para maximizar la visibilidad del mismo, logrando una red de contactos eficientes, de acuerdo a los intereses y objetivos del usuario.
- Cotejar a través de ejercicios y casos, si tu perfil es “Estelar” así como la eficacia con la que estableces tu marca profesional, encontrarás a las personas adecuadas, interactúas con información y creas relaciones de valor.

Dirigido a

Todas aquellas personas que quieran actualizarse de manera minuciosa en LinkedIn para maximizar su uso.

- Estudiantes o graduados que quieran desarrollar su marca personal para cambiar o buscar un nuevo empleo.
- Profesionales especializados que quieren potenciar su carrera o negocio independiente.
- Profesionales del área de RRHH y selección que deseen mejorar su perfil para el proceso de atracción de talento.
- Ejecutivos o gerentes que quieran desde su posición potenciar su marca personal o actividad laboral.

Contenido

Módulo 1: LinkedIn Power

- La potencia de LinkedIn. La red a nivel mundial. LinkedIn en cifras. Resultados.
- Los 4 Objetivos claves de relacionamiento en la red entre profesionales.
- Quienes deben “estar”.
- La marca personal online
- Tipos de cuentas: personal, empresa. Diferencias. Estructura de cada una.
- Versiones gratuitas y Premium. Beneficios de cada una.

Módulo 2: El perfil personal paso a paso

- Información de contacto
- Personalización de URL
- Configuraciones de privacidad
- Presentación. Definición de áreas de interés/tipo de puestos y empleos.
- Uso correcto de campos Nombre y Apellido
- El titular. Como maximizar los 220 caracteres.

- Foto y Banner de portada alineada a tu marca personal.
- Enlaces y contenidos multimedia
- Experiencia laboral y estudios. Configuración de visibilidad en el perfil
- Apartado Aptitudes. Como colocarlas de manera efectiva.
- Logros: recorrido de cada uno de los campos: publicaciones, patentes, cursos, proyectos, premios, certificaciones, idiomas. Voluntariado
- Campo información adicional y manejo de idiomas.
- Como hacer y solicitar recomendaciones
- Como activar el perfil en otros idiomas.

Módulo 3: LinkedIn Ready

- Uso de la barra buscadora: personas, grupos, empresas y contenido.
- Uso de # y palabras claves.
- Quien ha visto tu perfil.
- Formas de interactuar en la red: dar Like, comentar, publicar, generar contenido
- Comunicaciones por inmail y formas de contabilizar los créditos.
- Como crear un grupo.
- LinkedIn Pulse: la herramienta de blogging de LinkedIn.
- Aprendiendo en LinkedIn: LinkedIn Learning

Módulo 4: LinkedIn Comercial

- **Perfil empresa:**
 - Perfil empresa. Estructura y configuración. Administradores.
 - Servicios LinkedIn: Talent Solution, Sales Solution, Career.
 - Tipos de soluciones comerciales y pautas publicitarias
- **Interacción y visibilidad**
 - El SSI (Social Selling Index) Como es tu performance en la red.
 - Como potenciar tu visibilidad
 - El uso de documentos, imágenes y videos.
 - Herramientas y tips para las publicaciones

Clase	Módulo	Tema	Facilitador
1	1 y 2	LinkedIn Power. Introducción El perfil Paso a Paso	Gisella Dobal
2	3	LinkedIn Ready Interacción en la red	Gisella Dobal
3	4	LinkedIn Comercial Perfil empresa	Nicolas Milone
4	4	Interacción y visibilidad/Cierre	Nicolas Milone/ Gisella Dobal

Facilitadores

Coordinadora: Gisella Dobal

Directora de Talentos en Red. Asesora en carrera y marca personal. LinkedIn Expert. Lic. en Psicología, Especialista en Psicología Laboral (Universidad de Belgrano). Grafóloga (UCA). Ha liderando durante más de 15 años procesos selección, formación y desarrollo de RRHH en Edenor, ocupando los puestos de Jefe de Empleos y Subgerente de Capacitación y Desarrollo. Se desempeñó en el ámbito académico en la Dirección de Empleos y Pasantías de la Universidad de Belgrano asesorando a alumnos y graduados en su inserción laboral. Es docente universitaria de dicha casa de estudios desde el 2010 como coordinadora docente en Psicología de las Organizaciones I y II (2010-2015) y desde el 2017 como Titular de la materia Recursos Humanos en la Lic. en Relaciones Públicas. Es titular de la materia Capacitación en la Diplomatura de RRHH de la Universidad de San Martín de manera presencial y virtual. Profesora invitada como experta en LinkedIn en la Diplomatura en Marketing digital y Community Management de la UCES y Gestión de Redes Sociales en la Universidad T. Di Tella. Oradora invitada en diversos cursos y congresos de la especialidad. Asesora pedagógica en SED emprendedor, consultora de marketing digital y asesoría a emprendedores.

Nicolas Milone

Director de Nilwo, consultora de Marketing Digital.

Junto a su equipo de profesionales de diversas disciplinas, gestiona y desarrolla estrategias en Ecommerce y Social Media para cientos de empresas, muchas de primeras marcas, organizaciones, políticos, celebrities y profesionales, tanto en Argentina como en el exterior. Como docente, es responsable de las materias de Marketing y Estrategia y negocios de Moda, en la Escuela Argentina de la Moda. Docente de la carrera de Marketing Digital en Espacio Buenos Aires.

Docente de la Tecnicatura Superior en Comunicación Social orientada a los nuevos medios. Instituto Terciario Pablo Besson, Cipolletti, Río Negro.

Docente de la carrera de Marketing Digital en ISEC.

Asimismo, se desempeña como profesor en la carrera de Marketing Digital de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales – UCES en temáticas relacionadas sobre Facebook/ Twitter & IG Ads. Como también en Universidad Di Tella y en la Universidad de Belgrano. Desde 2014, dirige y enseña en su Training Social Media Tour, desde Nilwo. El mismo consta de una serie de cursos online, formando community managers de todo el país, Latinoamérica y España.

En el SOCIAL MEDIA TOUR EUROPA ASIA 2017, fue el primer argentino en capacitar sobre redes sociales y marketing digital en la ciudad de Estambul, Turquía. En el mismo TOUR, capacitó al sector de marketing del grupo Telefónica, en la ciudad de Madrid, España.

Desde hace 4 años se especializa en armado y estrategias de negocios e-commerce.

Nicolás es embajador de HootSuite, como también generador de contenido/FilmMaker trabajando con marcas líderes como GoPro & DJI (dron). Además es Asesor profesional en LinkedIn, elegido por la plataforma, en temas relacionados al Marketing Digital

Durante 7 años hasta Diciembre del 2019 se desempeñó como director de marketing de Honky Tonk, The Brand Of Rock.-

Charla Informativa gratuita: “LinkedIn Power”

Calendario

Fecha de inicio: Miércoles 28 de octubre

Duración: 4 clases de 2 horas.

Día de cursada: Miércoles

Horario: 19 a 21 hs

Aranceles

Forma de pago: 1 Matricula \$ 6.000.- + 1 cuota de \$ 3.500.-

Contamos con Programa de Crédito Fiscal de:



Informes e Inscripción

Posgrados UCES · Paraguay 1239, Piso 2 (C1057) · Buenos Aires, Argentina

Tel · (+54 11) 4814-9200; int. 423, 487 y 488, de 10 a 19 hs.

 posgrados@uces.edu.ar  15 5799 4216

/PosgradosUCES

