

## Barcelona Treball

# Masterclass 2.0: LINKEDIN

## Càpsula de coneixement

LinkedIn és la xarxa social de tipus professional que té més usuaris a Europa, tot i que és possible trobar-ne professionals i empreses d'arreu de tot el món a través d'ella. Per treure-li el màxim partit a aquest espai de trobada virtual entre professionals i empreses, a continuació aprofundim en com pots utilitzar-lo per al teu desenvolupament professional.

### Recomanacions sobre les utilitats més importants

Aquesta xarxa social consta d'un seguit una sèrie de components i funcionalitats. En aquest quadre trobaràs algunes de les més destacades per potenciar el networking i gestionar la teva identitat digital:

	EN QUÈ CONSISTEIX?	RECOMANACIONS
<b>Grups</b>	Agrupació de professionals per àmbit, ocupació, interès professionals o inclús empresa; dins dels quals trobar fils de conversa sobre temàtiques i esdeveniments afins al grup.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Inscriu-te només en els que participaràs activament.</b> Els perfils que "acumulen" grups sense tenir-ne presència activa no estan ben considerats. Pots configurar el teu perfil amb el nombre de grups que vols que siguin visibles.</li> <li>▪ <b>Dins dels grups trobaràs estadístiques</b> per a conèixer el perfil de participants, l'activitat, etc. que et permetran analitzar-los per valorar si vols participar en ells abans de donar-te d'alta.</li> </ul>
<b>Invitacions</b>	Convidar a professionals que coneguis o que t'interessa tenir a la teva xarxa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Personalitza el missatge</b> (saluda, explica quins són els teus motius per a establir el contacte, els vostres punts en comú, etc.). Rebre un missatge automatitzat no genera una bona primera impressió.</li> <li>▪ <b>Identifica professionals que t'interessin</b> utilitzant el cercador per paraula clau, empresa o altres a través de la xarxa dels teus contactes o bé per les propostes que et faci la pròpia xarxa social per certa afinitat.</li> </ul>
<b>Presentacions</b>	Contactar amb un professional a través d'un contacte que tingueu en comú. Amb aquest petit gest es posen en marxa mecanismes de networking de manera bidireccional i oberta.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Demana a un contacte que et connecti amb un professional de la seva xarxa</b>, és una manera de fer networking amb els dos alhora.</li> <li>▪ De la mateixa manera pots <b>posar en contacte a dues persones que tinguis a la teva xarxa</b> i que vols que es coneguin a través teu.</li> <li>▪ Tant una acció com l'altra han d'anar acompanyades d'un text explicant els motius i intencionalitat de la relació per a que sigui benvinguda.</li> </ul>

<b>Recomanacions</b>	Donar una opinió sobre un professional. Les referències estan ben vistes sempre que siguin de qualitat.	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ <b>Han de destacar els teus punts forts i el valor que vas aportar amb la teva feina. Són més valorades les recomanacions de superiors o col·laboradors externs</b> que de companys horitzontals dins de la mateixa empresa.</li><li>▪ No esperis que la mateixa persona a la que has escrit una recomanació faci el mateix amb tu. <b>Les recomanacions són voluntàries i no convé reclamar-les</b>, amb una vegada que ho sol·licitis hi ha prou.</li></ul>
----------------------	---	---

## Aspectes clau en l'ús de LinkedIn

### Perfil impecable

Completa tots els camps que puguis del teu perfil i cuida els detalls: enllaça'l amb websites que donin més informació de tu o la teva empresa; personalitza l'URL del teu perfil; escriu un extracte o [bio](#); importa informació del teu CV en arxiu; crea el perfil en diferents idiomes, etc.

### Visibilitat

Configura les opcions de privacitat i visibilitat del teu perfil i selecciona quina informació vols que sigui visible (ex: les teves dades personals, els teus grups, etc.) i qui la pot veure (ex: els teus contactes directes, tota la teva xarxa, etc.). A més de controlar què veuen les persones dins de LinkedIn també pots configurar com vols aparèixer quan utilitzen cercadors generals d'Internet.

### Perfil usuari o empresa

Si ets treballador per compte propi planteja't tenir un perfil d'empresa per atraure possibles clients i col·laboradors. Pot conviure amb el teu perfil normal d'usuari.

### Paraules clau

Introdueix al llarg de tot el teu perfil les *keywords* o paraules clau que identifiquis que tenen a veure amb el teu objectiu professional.

### Engagement

Com a totes les xarxes socials, el networking dins de LinkedIn es basa en establir vincles de qualitat. Per això, més que dedicar esforç en tenir quants més contactes millor ho has de fer en establir relacions properes i de confiança. Escolta, dialoga i interessa't pels teus contactes!

### Alertes

Guarda les cerques que facis a aquesta base de dades de professionals. LinkedIn, fins i tot, et pot enviar una notificació quan es donin d'alta nous usuaris o ofertes de feina que coincideixin amb els paràmetres que hagis definit.

### Seguiment d'empreses

Si segueixes a una empresa estaràs informat de les actualitzacions i moviments d'aquesta empresa.

### Capital social

Hi ha diferents maneres d'ampliar la xarxa de contactes: pots cercar professionals per paraula clau i després ordenar-los per grau de relació, nombre de contactes que tenen, etc., utilitzar les recomanacions de persones que pots conèixer que t'ofereix LinkedIn... El cas és que et facis amb una

## Aplicacions complementàries

Existeix una gran varietat d'aplicacions dins i fora de LinkedIn que t'ajudaran a enriquir el teu perfil i donar més funcionalitats a aquesta xarxa social.

### Sincronització amb altres plataformes 2.0

Hi ha eines que et permeten publicar continguts alhora en diferents xarxes socials. Ex.:

- *Wordpress* i *Bloglink* per publicar els posts del teu bloc en el perfil de LinkedIn.

### Publicar altres continguts al perfil de LinkedIn

- *Box.net* per pujar documents en .pdf, .doc i .xls.
- *Portfolio Display* per mostrar treballs multimèdia creatius al teu perfil.
- *Manymoon* per gestionar projectes amb altres persones (compartir agenda, documents, etc.)
- *Slideshare Presentation* i *Google Presentation* per pujar presentacions de PowerPoint i vídeo al teu perfil.

### Convertir el perfil de LinkedIn en un CV

- *Resume LinkedInlabs* per a crear un CV en word o pdf amb el teu perfil.
- *DoYouBuzz* per crear un CV tradicional amb plantilles.
- *Kinzaa* per crear un CV visual amb les dades del teu perfil.
- *Vizualize.me*, *Re.vu* i *CVGram.me* per crear una infografia amb les dades del teu perfil.

### Altres

- *Swarm* per veure un núvol de *tags* amb les paraules més cercades a LinkedIn per les empreses.
- *uQR.me* per generar un codi QR per una targeta de presentació a partir de les dades personals de LinkedIn.

## Webgrafia

### Manual de LinkedIn Enllaç d'interès

Manual que explica amb passos detallats com donar-se d'alta i conèixer les funcionalitats bàsiques d'aquesta xarxa social.

<http://www.redsaludandalucia.es/sites/default/files/null/Manual%20LinkedIn.PDF>

### Limitaciones LinkedIn Enllaç d'interès

Post on s'expliquen algunes de les limitacions que té aquesta xarxa social: nombre de invitacions que es poden enviar, contactes que es poden tenir, preguntes que es poden fer al dia, etc.

<http://isragarcia.es/6-limitaciones-linkedin>

**Exprimiendo LinkedIn**      Enllaç d'interès

Bloc dedicat exclusivament a treure el màxim partit a aquesta xarxa social.

<http://www.exprimiendolinkedin.com>

**Interesante herramienta para localizar puestos del mercado oculto: "Follow Company", de LinkedIn**      Enllaç d'interès

En aquest post s'explica com podem utilitzar aquesta opció de LinkedIn per a seguir a les empreses.

<http://zumodeempleo.com/2010/05/interesante-herramienta-para-localizar-puestos-del-mercado-oculto-follow-company-de-linkedin/>

**Webgrafia del web Barcelona Treball**

Et proposem una ruta a seguir dins del web Barcelona Treball que et servir per complementar aquesta informació:

[Eines > Canals de recerca de feina > Networking](#)

Utilitza el **CERCADOR** per obtenir una selecció molt completa de recursos: llibres, articles i enllaços d'interès. És molt senzill: només cal que busquis una paraula clau.

Cofinançat per:

