



Objetivos del Curso

Objetivos:



1. Enseñar al equipo de Recursos Humanos y Reclutamiento a integrar LinkedIn como herramienta para la atracción, búsqueda y contacto de talento.
2. Mostrar la estrategia de relacionamiento en LinkedIn vs las Bolsas de Trabajo digitales.
3. Enseñar cómo difundir sus vacantes y cómo encontrar a los candidatos ideales para contactar con ellos.

A person wearing a white dress shirt and a dark suit jacket is holding a white rectangular card in their right hand. The card features the LinkedIn logo, which consists of the word "Linked" in black and "in" in white inside a blue square, followed by a small "TM" trademark symbol.

Linkedin™

Módulo 1

¿Qué es LinkedIn y cómo funciona?

En este módulo conocerás...

1. Qué es LinkedIn.
2. **Cómo funciona** esta red de profesionales.
3. **Cómo se integra a la estrategia de Recursos Humanos** para encontrar nuevo talento para la compañía.



¿Qué es **Linked**  ?

¿Qué es LinkedIn?

Fundada en 2002, es la **red social de profesionales** destinada a hacer conexiones de negocio.





**870 millones de miembros con más
de 58 millones de empresas
registradas.**

**+18 millones de miembros en
México de diversos perfiles**

¿Para qué sirve **LinkedIn** ?

1. Para **mostrar nuestra experiencia** profesional.
2. Para hacer **Networking** con otros profesionales.
3. Para **recomendar y ser recomendado**.
4. Para **estar al día** en diversos temas de nuestra industria
(noticias, eventos)
5. Para **capacitarnos** *(asistir a eventos, tomar cursos)*

6. Para **conocer seguir a referentes de nuestra industria.**
7. Para **integrarnos a grupos de interés.**
8. **Para atraer a candidatos que pueden integrarse a nuestra empresa.**

Todo esto y más, con una cuenta básica gratuita.

Soluciones pagadas de



in Buscar Inicio Mi red Empleos Mensajes Notificaciones Yo Productos Prueba Sales Navigator

Elevamos tu potencial en ventas con entrenamiento práctico y tecnología efectiva.

Martha Olga Pinales Ruvalcaba (Instructora)
◆ Impulso el talento y productividad de los equipos de ventas y servicio al cliente, con metodología y técnicas probadas ■ Instructora-Conferencista ■ Venta Consultiva ■ Servicio al Cliente
Área metropolitana de Ciudad de México · [Información de contacto](#)
Más de 500 contactos

Tengo interés en... Añadir sección Más

Prestar servicios Formación, Formación corporativa, Desarrollo de... Ver todos los detalles

Muestra a los técnicos de selección que estás buscando empleo y controla quién puede verlo. Comenzar

Análisis Solo para ti

Productos

Ir a otros productos de LinkedIn

Publica un anuncio de empleo Learning Información Publicidad

Buscar posibles clientes Grupos Portal de servicios

Servicios empresariales de LinkedIn

Talent Solutions
Encuentra, capta y contrata a candidatos cualificados.

Sales Solutions
Encuentra oportunidades de ventas

Publica un anuncio de empleo gratis
Haz que tu anuncio de empleo llegue a candidatos cualificados.

Marketing Solutions
Consigue más clientes y amplía tu negocio.

Learning Solutions
Promueve la adquisición de aptitudes en tu empresa.

Creación de una página de empresa +

Linked 

Los distintos tipos de cuentas

Cuenta personal



Martha Olga Pinales Ruvalcaba (Instructora)

◆ Impulso el talento y productividad de los equipos de ventas y servicio al cliente, con metodología y técnicas probadas ■
Instructora-Conferencista ■ Venta Consultiva ■ Servicio al Cliente

Área metropolitana de Ciudad de México · [Información de contacto](#)

[Más de 500 contactos](#)



ASESORÍA CREATIVA EN
VENTAS S.C.



Universidad de las Américas
Puebla

Funciones de la cuenta personal:



1. Crear una red de contactos y tener seguidores.
2. Encontrar empleos.
3. Generar conversaciones.
4. Tener interacciones con nuestra red.
5. Publicar contenido de nuestra especialidad.

Cuenta de empresa



Elevamos tu potencial en ventas
con **entrenamiento práctico**
y **tecnología efectiva**.



Asesoría Creativa en Ventas

Impulsamos las ventas y el servicio al cliente con entrenamiento práctico y tecnología efectiva.
Formación profesional y coaching · Ciudad de México, CDMX · 2323 seguidores

 Miguel y 5 contactos más trabajan aquí · 10 empleados

[✓ Siguiendo](#) [Más información](#) [Más](#)

[Inicio](#) [Mi empresa](#) [Acerca de](#) [Publicaciones](#) [Empleos](#) [Personas](#) [Más](#) ▾

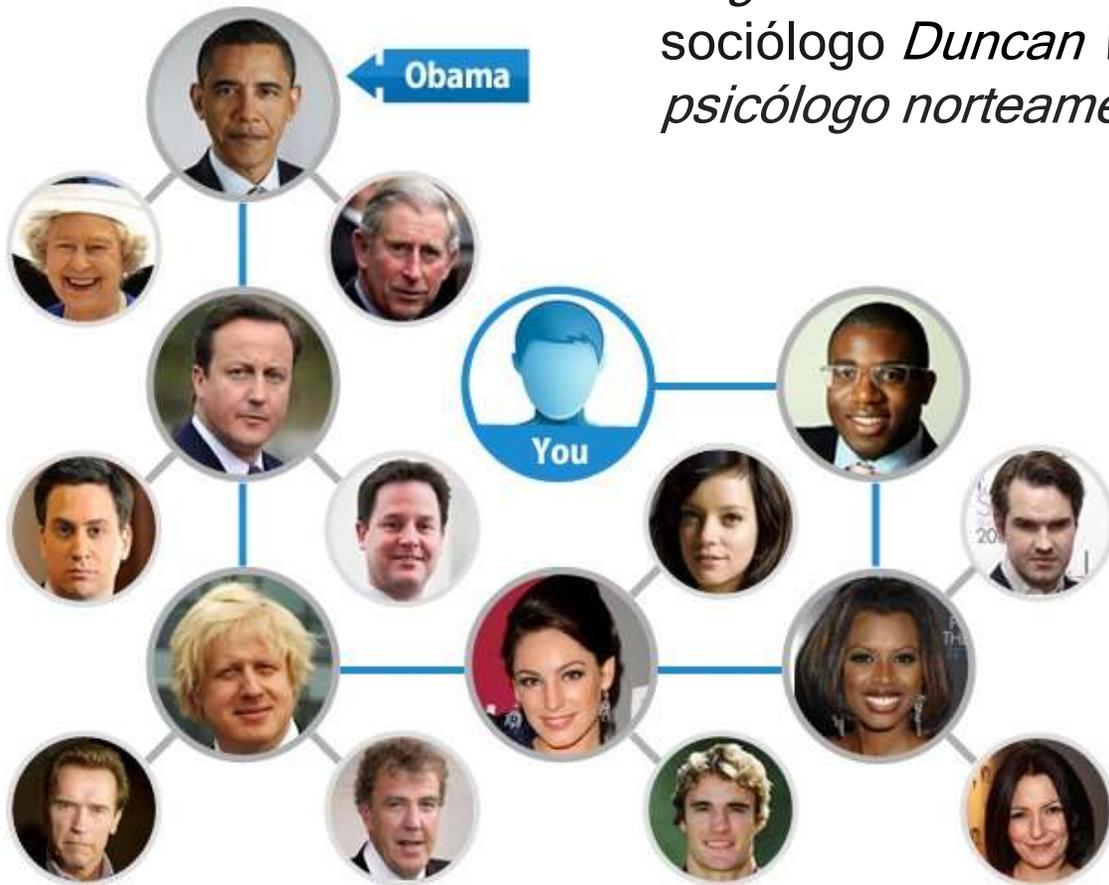
Función de la página de empresa:

1. **Concentra los perfiles de colaboradores.**
2. **Muestra la marca de empresa a través de publicaciones.**
3. **Provee contenido de valor para que sea difundido por todos los colaboradores.**
4. **Agrupar seguidores, puede ser compartida por los colaboradores.**
5. **Es la única plataforma para difundir eventos sin costo.**
6. **Difunde las vacantes disponibles en la empresa.**

¿Cómo funciona **LinkedIn**?

Teoría de seis grados de separación

Escritor Húngaro Frigyes Karinty 1930 "Chains". "Six Degrees: The Science of a Connected Age" del sociólogo Duncan Watts. Teoría probada por el psicólogo norteamericano Stanley Milgram.



**Contacto
1er Nivel**



Abrahan Manzano • 1er
Asesor financiero y patrimonial.
4 minutos •



La posibilidad de futuras enfermedades crece con el paso de los años y mantener la protección activa de un Seguro de [#GastosMédicosMayores](#) para llegar a los 50s,

Rosario Gándara recomienda esto



**Contacto
2º Nivel**



Jorge Lerdo de Tejada • 2º
Futurista, ExO Coach y Conferencista. Gerente Editorial Forbes México, Zona Norte. ...
1 semana •

No paramos.. seguimos con conferencias... Les comparto la siguiente conferencia en

Nancy Friedman ha comentado esto



**Contacto
3er Nivel**



Sabrina Wall • 3er y demás
CEO, Senior Franchise Broker, Franchisee, Entrepreneur.
20 horas • Editado •

Wow, I'm so honored. The OBJ 2020 CEO's of the Year ceremony was humbling. I

Ejemplo de Red de Contactos





SOCIAL SELLING

La estrategia de Social Selling

Es el proceso de utilizar las redes sociales para encontrar e interactuar con los prospectos o *candidatos* y lograr una venta o una *nueva contratación*.

Es la nueva forma de crear y desarrollar relaciones significativas a través de la **confianza**.

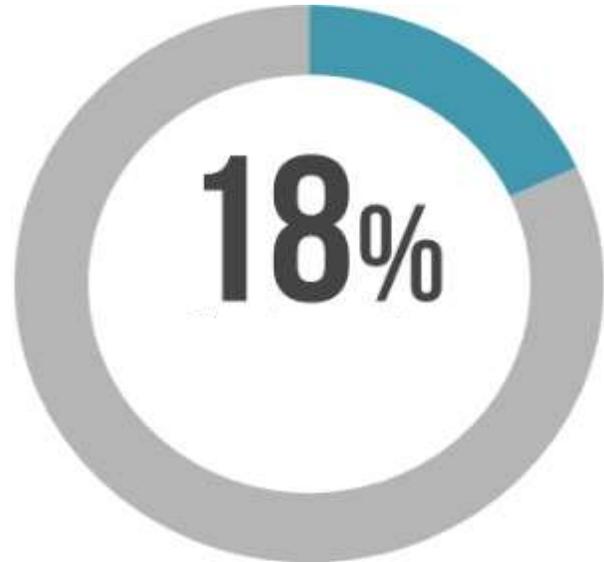
4 Pilares del Social Selling

1. Define tu marca personal.
2. Busca a los contactos adecuados.
3. Interactúa.
4. Construye relaciones.



Linked

para Recursos Humanos



Un estudio de LinkedIn muestra que solo el **18%** de los profesionales está en búsqueda activa de nuevas oportunidades laborales.

Las bolsas de trabajo en línea nos permiten tener acceso a ese pequeño porcentaje que está en búsqueda activa.





LinkedIn nos permite estar con contacto con todo el universo de profesionales que está en cambio constante y que podría interesarse en nuestra oferta laboral.



1. Es parte de la digitalización de Recursos Humanos.
2. Cambia el paradigma de Bolsa de Trabajo (*plataforma cerrada*) a Red de Contactos (*plataforma abierta*)
3. Permite un trabajo permanente de atracción de talento.
4. Brinda la oportunidad de difundir la labor que hacen en la empresa y los beneficios que otorgan a los colaboradores.
5. Se convierten en embajadores de la marca de empresa.

La estrategia de Selección de Personal en la empresa

Antes de iniciar con LinkedIn ...

1. *¿Está definida la estrategia y política de selección de personal?*
2. *¿Qué tan digital es el proceso de reclutamiento y selección?*
3. *¿Cómo se puede integrar LinkedIn a la estrategia?*

Guía general

1. **Detección de la necesidad de un nuevo colaborador.**
2. **Definición del puesto a cubrir.**
3. **Definición y validación del perfil requerido.**
4. **Inclusión de una consultora de RH.**
5. **Redacción del texto para publicar la vacante.**
6. **Medios de publicación de la vacante.**

Instructores



Martha Olga Pinales Ruvalcaba
<https://www.linkedin.com/in/martha-olga-pinales/>



Miguel García Santillán
<https://www.linkedin.com/in/miguelgarciacrm/>