

LINKEDIN: CONNECTA AMB EL MON PROFESSIONAL

Carreres
Professionals

upf.



LINKEDIN

LinkedIn és la xarxa professional més gran del món. S'ha convertit en una eina clau de captació de talent per als equips de recursos humans.

Tenir un perfil amb èxit en aquesta xarxa social et permetrà trobar ofertes de feina, pràctiques o professionals del teu mateix sector i, alhora, ser trobat en relació amb el teu objectiu professional. Obre't aquesta finestra al món per impulsar la teva projecció professional!

LinkedIn t'ajudarà a:

- Visibilitzar la teva candidatura i marca personal
- Fer nous contactes a través del *networking*
- Apropar-te a oportunitats professionals
- Estar informat/ada de l'actualitat professional

COM CREAR UN BON PERFIL



Impacta amb la teva presentació

- Tria un titular professional** per posar a sota del teu nom. Que es vegi ràpidament què pots fer i en què ets expert/a.
- Redacta la teva biografia.** És una oportunitat fantàstica per diferenciar-te d'altres possibles candidats. És important comunicar la teva proposta de valor, destacant els teus punts forts relacionats amb el teu objectiu professional.
- Introdueix **paraules clau** per les quals vols ser trobat i les que et defineixen com a professional. Cal que apareguin el major nombre de vegades possible en tot el teu perfil, incloent-hi el titular i la biografia. Això t'ajudarà a tenir més visibilitat!
- Treballa la **imatge de la capçalera.** Mostra un fons d'acord amb els teus interessos i insereix una fotografia professional. Els perfils amb imatge són més visitats!
- Crea el perfil en diferents idiomes** i multiplica les opcions de ser trobat; en especial, si busques feina en altres països. I mostra el domini que tens d'aquell idioma.
- Configura el perfil com a públic.** Deixa que et trobin fàcilment, i que t'enviïn comunicacions. Alerta als reclutadors que estàs buscant oportunitats.

DÓNA CREDIBILITAT AL TEU PERFIL

A LinkedIn pots mostrar les teves habilitats i competències i fer que altres professionals ho vegin i/o donin fe del teu saber, saber fer i saber estar.

- Validacions d'aptituds.** Tria les aptituds més destacades del teu perfil que resulten clau en el teu àmbit professional. Demana a altres professionals que reconeixin les teves virtuts. Valida tu també els perfils dels teus contactes més propers.
- Demana **recomanacions** a persones que et coneixin, de primer grau de contacte: caps, professors, col·laboradors, companys..., que puguin certificar per la seva expertesa el que estàs dient en el teu perfil.
- Inclou imatges, vídeos, articles i enllaços per destacar la teva marca personal.** Aprofita l'apartat "Destacados" per mostrar allò que et fa sentir més satisfet/a de la teva identitat professional i que vols que et distingeixi.

I les oportunitat professionals...?

TROBA-LES

Hi ha diferents maneres i combinacions per fer-ho.

“Empleos”



Podràs cercar ofertes amb la possibilitat de filtrar amb un seguit d'opcions.

- Consultar la **pàgina de l'empresa** és una altra opció per buscar oportunitats. Revisa les seves publicacions i les ofertes actives.

- No deixis de mirar el teu propi *feed* de LinkedIn: entre altres informacions podries rebre oportunitats professionals. Tota la informació que t'arriba està condicionada pels interessos mostrats a la xarxa i les teves interaccions amb els teus contactes.

- Fes cerques fent servir **paraules clau** (nom, sector, ocupació, etc.) per aconseguir el teu objectiu professional. Ex.: “Finances AND controller”.
- Aprofita per presentar la teva **autocandidatura** a empreses/entitats i professionals.

FES QUE ET TROBIN

Sigues proactiu/iva! Comença a practicar **networking** des d'ara mateix, tant si estàs en recerca activa de feina com si no. Pensa estratègicament què és el que vols obtenir del contacte amb el qual et vols vincular. Crear una bona **xarxa de contactes** és essencial per donar major visibilitat al teu perfil i augmentar les possibilitats que contactin amb tu per oferir-te una oportunitat professional ara o en un futur.

- Segueix les **empreses** i les institucions que millor s'ajustin al teu objectiu. Aprofita per comentar i/o recomanar publicacions. Això t'aproparà més a l'organització.
- Busca i participa en **grups** del teu interès per conèixer altres professionals del teu àmbit i assabentar-te de notícies i oportunitats. Qui sap si algun dia voldràs crear el teu propi grup i convidar professionals a participar-hi.
- Utilitza **#hahstags** per donar visibilitat a les teves publicacions i crear un camí per portar els seguidors cap al teu contingut. Perquè et segueixin i per seguir-los!
- Afegeix **persones** amb perfils que resultin afins als teus interessos, i també professionals que treballin a llocs on a tu t'agradaria treballar; així podràs analitzar el seu perfil professional.
- També pots cercar **influencers** de la temàtica que t'interessa per tenir coneixement expert i poder interactuar.

POSICIONA EL TEU PERFIL A LINKEDIN

Si segueixes el que hem comentat fins aquí, aconseguiràs tenir un perfil interessant en aquesta xarxa professional i augmentaràs la probabilitat d'aparèixer com a resultat en les cerques que fan els seleccionadors quan busquin perfils com el teu.

En aquesta línia, Social Selling Index (SSI) és un índex general que ofereix LinkedIn per conèixer l'impacte del teu perfil; per saber al detall l'efectiu que ets per establir una marca personal, trobar professionals o bé interactuar oferint coneixement o establir relacions amb persones. En definitiva, és una manera d'avaluar el teu perfil amb relació a altres col·legues de l'àmbit, i saber quins aspectes pots millorar en concret. Pensa que és important especialment si vols que les oportunitats professionals arribin a tu sent trobat!

A LinkedIn:



Connecta, troba i trobin. Impulsa la teua carrera professional

ALGUNS CONSELLS:

- 1 Emplena el teu perfil de manera exhaustiva i aprofita els avisos de suggeriments que et proporcionarà la mateixa xarxa.
- 2 Manté el teu perfil actualitzat.
- 3 Dedica temps de manera periòdica al networking: connecta amb professionals, crea publicacions, recomana, interactua.
- 4 Arrisca't a fer nous contactes. Analitza la manera més adequada de fer-ho per tenir èxit. Per mostrar qualitat, inclou sempre unes línies explicant per què vols connectar.
- 5 Crea una URL del teu perfil personalitzada amb el teu nom, cognoms i sense números.
- 6 Recorda incorporar la URL del teu perfil de LinkedIn a la signatura del teu correu, al teu CV i en qualsevol suport on vulguis enviar o visibilitzar la teva candidatura.



ba, fes que
sa ra te
ssional.



Informa't i
comparteix!





Carreres
Professionals



www.upf.edu/web/carreres-professionals