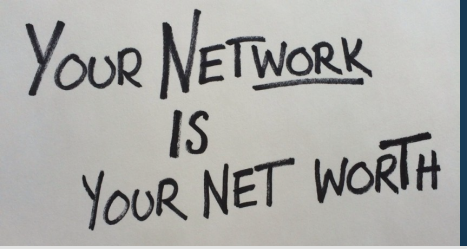


Contruyendo tu perfil para vender

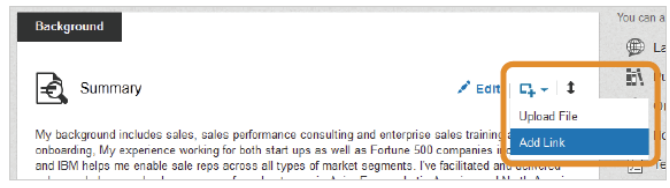
10 tips para construir un perfil

6) Comparte contenido

Encima de tu foto, en la esquina de arriba a la izquierda encuentras la opción HOME, ahí te aparecerán los últimos artículos, etc. Aquí tienes la oportunidad de compartir artículos y entradas a blogs, aparte de eso te animamos a comentar a proponer tu propio punto de vista. Hay que hacerlo con cuidado, intentar no hacer promoción de uno mismo, y ofrecer artículos que clientes y prospectos puedan encontrar útiles, e incluso hasta provocativos para que se fomente interaccion.

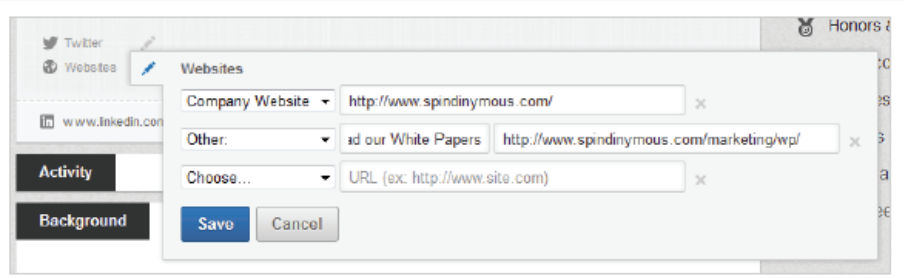
7) Añade media que tenga relevancia

Haz que tu perfil en LinkedIN sea el sitio donde prospectos y clientes pueden acceder y descargar, ficheros, presentaciones, data sheets, videos, etc. Descarga ficheros de tu computador, y añade links a videos y Slide Share. Descarga presentaciones de tus colegas.
Puedes añadirlo todo desde el botón de add media que aparece en varios sitios: resumen ejecutivo, eduación, y experiencia.



8) Customiza tus links a sitios web

Utiliza la sección de websites para añadir links relevantes a websites que se relacionen con lo que estas vendiendo, tu punto de vista o tu background.



9) Dar y recibir endorsements

Los endorsements de aptitudes son forma perfecta para reconocer a tus contactos de primer nivel con un solo click. Al mismo tiempo, ellos pueden validar tus fortalezas en tu perfil. No necesitas preguntar por una aptitud determinada, recibirás un mensaje cada vez que alguien valide una de tus aptitudes, es de cortesía devolverla. Validar estas aptitudes es una forma fantástica de reconocer los valores de otros. Las validaciones te ayudan a mantener conexiones más fuertes en tu red. Te podrás dar cuenta que, después de validar la aptitud de alguien, es mucho mas probable que después responda un mensaje tuyo

10) Unete a grupos en LinkedIN

LinkedIn Groups da oportunidades para encontrar y participar en discusiones con miembros de tu propia industria, alumni u otras áreas de interés. Demuestra tu experiencia comenzando discusiones y participando en ellas. También puedes contactar con miembros de esos grupos directamente desde el grupo