



Como generar marca personal y desarrollo de negocio a través del uso de LinkedIn

Formación_online



Nuestra experiencia, tu mayor tranquilidad

La Cámara de Comercio de Granada, a través su área de formación, se consolida como una entidad especializada en el diseño, organización y desarrollo de programas formativos y estrategias orientadas a potenciar el life-long learning entre profesionales, empresas y organizaciones, todo ello, bajo una doble modalidad presencial y e-learning. El objetivo último es el de mejorar las cualificaciones profesionales de los participantes en los programas, promoviendo la mejora continua y la consecución de resultados tangibles buscando una **aceleración competencial para el crecimiento de profesionales y organizaciones**.

En este sentido, la Cámara de Comercio de Granada ha desarrollado en el año 2020 más de 70 acciones formativas, en las que han participado más de 700 alumnos, impartándose un total de 3.000 horas de formación.

Un número importante de estas acciones se han impulsado a partir de las necesidades formativas y de mejora que han planteado empresas, organizaciones, asociaciones o colectivos para, de esta forma, atender a la mejora continua de sus profesionales, cuadros directivos y miembros asociados

El prestigio institucional, el posicionamiento operativo y la importantísima experiencia de la Cámara de Granada garantizan la excelencia formativa de las propuestas y un reconocimiento académico de los programas de enorme valor.

La Cámara de Comercio de Granada en cifras:

- + de 28 años comprometidos con la formación**
- + de 1.750 acciones formativas, jornadas y seminarios organizados**
- + de 17.800 alumnos y asistentes**
- + de 20 nacionalidades entre nuestros alumnos**
- + de 100 empresas colaboradas**



¿Crecemos juntos?

Como generar marca y desarrollo de negocio a través del uso de LinkedIn

Introducción

¿Por qué es importante aplicar LinkedIn a la marca personal y al desarrollo de negocio?

- Actualmente existen 575 millones de cuentas en LinkedIn en el mundo. En España 15 millones.
- Hay 46 millones de estudiantes y jóvenes graduados
- 87 millones de Millennials están en LinkedIn. De estos, 11 millones tienen puestos de decisión
- El 56% de los usuarios son hombres (el 44% son mujeres)
- La edad media es de 44 años y el 79% de los miembros tienen más de 34 años
- El usuario promedio pasa alrededor de 17 minutos por mes en LinkedIn
- En LinkedIn, hay 40 millones de personas que toman decisiones y 61 millones de las llamadas personas influyentes

¿Realmente existe una oportunidad real de crecimiento para mi proyecto en LinkedIn?

LinkedIn es una herramienta para ganar clientes potenciales y prospectos.

- LinkedIn es un 277% más eficiente generando clientes potenciales que Facebook o Twitter (HubSpot)
- El 59% de los marketers de B2B dicen que LinkedIn ayuda a generar clientes potenciales para su negocio
- El 80% de los leads B2B provienen de LinkedIn (13% Twitter y 7% Facebook)
- El 79% de los especialistas en marketing B2B consideran a LinkedIn como una buena fuente para generar oportunidades de venta
- Para el 38% de los especialistas, LinkedIn genera ingresos

Objetivos prácticos para el participante

- Creará un perfil atractivo y de calidad profesional en LinkedIn
- Buscará y contactará con potenciales clientes (y personas de decisión en la organización) generando conversaciones de valor.
- Generará en LinkedIn contenidos de calidad y atraerá leads potenciales.
- Se moverá por la Red de LinkedIn, especialmente en espacios como Grupos, Páginas de Empresa y otras soluciones de negocio.

Programa académico

BLOQUE I: QUÉ ME PUEDE APORTAR LINKEDIN

- Qué es LinkedIn y cómo me puede ayudar a mi estrategia de marca personal
- Red Social profesional. En qué se diferencia de otras redes...
- Zonas en las que podemos trabajar en LinkedIn
- Perfil profesional. Creación de contenidos. Contactos

BLOQUE II: PERFIL DE LINKEDIN

- Alta en LinkedIn. Escritura del perfil: Aspectos claves del perfil
 - Portada y fotografía. Titular - Datos de contacto – URL – Interés por oportunidades
 - Acerca de – Destacado
 - Tu panel (Quién ha visto tu perfil) – visualización de artículos – apariciones en búsquedas.
 - Experiencia profesional – Educación
 - Aptitudes y validaciones – Recomendaciones
 - Otras secciones.
- SEO en LinkedIn – Uso de KeyWords (texto – videos – imágenes)
- Revisión del perfil de LinkedIn de la participante
- Mi Social Selling Index (SSI LinkedIn) y cómo debes trabajar

BLOQUE III: CREACIÓN DE CONTENIDOS DE VALOR

- Creación de contenidos propios en LinkedIn Vs Contenidos de Terceros
- Escribir un artículo: el blog de LinkedIn
- Estrategia de comentarios
- Estadísticas de mis publicaciones
- Escribir en grupos y páginas de empresas
- ¿Dispuesto a hacer una campaña en LinkedIn?

BLOQUE IV: RED DE CONTACTOS – SEGUIDORES E INTERACTUACIÓN.

- Aceptar o no aceptar contactos, esa es la cuestión
- Generación de contactos de valor
- Ejemplos de mensajes de contacto
- Generación de Leads de LinkedIn mediante publicidad (contenido)

BLOQUE V: CREACIÓN DE GRUPOS y OTROS

- La importancia de participar y crear tu propio grupo
- Página de Empresa en LinkedIn en qué consiste y cómo interactuar

Dirección académica y docencia

Miguel Ángel Serralvo

Socio Director de ConTalento Strategy For People y de HRTalks.

Conferenciante – Ponente – Formador en Recursos Humanos.

<https://www.linkedin.com/in/miguelangserralvo>

Empresario con más de 20 años de experiencia en el área de Recursos Humanos, ocupando posiciones de dirección y gestión. En los últimos 8 años, Miguel Ángel es socio de las empresas de Recursos Humanos y ConTalento y HRTalks. Entre sus clientes, destacan empresas como *IKEA, Leroy Merlin, Telefónica Empleo Digital, Unicaja Banco, Tiendanimal, Metro Málaga, Confederación de Empresarios de Andalucía, Cámara de Comercio, APBA, Ayuntamiento de Málaga y Diputación de Granada*, entre otros.

Además suele participar como ponente y conferenciante en diferentes aspectos relacionados con el ámbito de los Recursos Humanos y la mejora de competencias directivas (especialmente en el área de comunicación y trabajo en equipo). **Desde el año 2016, es referal partner para las soluciones de Talento de LinkedIn España, lo que le ha permitido colaborar estrechamente con dicha red social profesional. Cuenta con más de 1.000 horas de formación presencial, online y webinars impartidas para diferentes colectivos (Alta dirección, Mandos Intermedios, equipos comerciales, universitarios, desempleados).**

Con formación en Ciencias Empresariales, es MBA por la Escuela de Negocios ESEA y Master en Dirección de Recursos Humanos por el Instituto de Empresas. Está certificado por el Centro de Estudios Garrigues y Hudson para la realización de Assessment Centers. Además de contar con diferente formación de posgrado en materias relacionadas con el e-learning y la formación de

CONTALENTO es partner de LinkedIn en sus Talent Solutions

CONTALENTO
STRATEGY FOR PEOPLE



Características del curso

Duración: 6 horas

Fechas de inscripción: Del 5/03/2021 al 14/05/2021

Fechas de celebración: 18 y 19 de mayo de 2021

Horario: De 16:00 a 19:00 horas

Modalidad: Virtual

Material: Se entregará material didáctico PDF

Requerimientos técnicos: Para sesiones se requiere que los alumnos usen ordenador preferiblemente (no Tablet)

Reconocimiento académico: Título de la Cámara de Comercio de Granada con una carga académica de 6 horas.

Precio: 140 €

Precio para miembros de las entidades colaboradoras: 98 €

Importe bonificable a través del crédito de FUNDAE: 78 €

Si bonificas el curso te cuesta: 62 €*

Si bonificas y eres miembro de alguna de las entidades colaboradoras el curso te cuesta: 20 €*

*Cámara Granada te ofrece el servicio de gestión de tu bonificación en el curso. Este servicio tiene un coste del 20% sobre el importe original de la matrícula (140 € y 98 €). La bonificación solo será posible en el caso de que la empresa o entidad disponga de crédito.

El presente curso forma parte del **Programa de Especialización en Gestión, Desarrollo y Posicionamiento de la Imagen y Marca Empresarial en el Entorno Digital** conformado por las siguientes acciones formativas:

Curso 1. Como generar marca personal y desarrollo de negocio a través del uso de LinkedIn

Fechas de celebración: 27 y 28 abril de 2021

Curso 2. Gestión de las redes sociales como motor para el crecimiento de tus ventas

Fechas de celebración: 26 y 27 mayo de 2021

Curso 3. Fotografía de producto para venta online

Fechas de celebración: 23 y 24 junio de 2021

Curso 4. Video marketing con móvil

Fechas de celebración: 6 y 7 octubre de 2021

Curso 5. Aprende a diseñar profesionalmente tu estrategia de marca y publicidad. Uso de la herramienta Canva

Fechas de celebración: 24 y 25 noviembre de 2021

Precio del programa completo: 475 €

Precio para miembros de las entidades colaboradoras: 390 €

Importe bonificable a través del crédito de FUNDAE: 390 €

Si bonificas el programa te cuesta: 85 €*

Si bonificas y eres miembro de alguna de las entidades colaboradoras el programa te cuesta: 0 €*

*Cámara Granada te ofrece el servicio de gestión de tu bonificación en el curso. Este servicio tiene un coste del 20% sobre el importe original de la matrícula (475 € y 390 €). La bonificación solo será posible en el caso de que la empresa o entidad disponga de crédito.

Son entidades y agrupaciones colaboradoras del programa: Asociación Mujeres con Iniciativa (Asociación para el emprendimiento), Asociación Española Multisectorial de Microempresas (AEMME), Asociación Granadina de Empresarias Autónoma. AGEA, Asociación de Jóvenes Empresarios. AJE Granada, Federación Provincial de Comercio de Granada, Asociación Española de Empresarios de Servicios Deportivos a las Administraciones Públicas, Miembros del Club Cámara Granada y Alumnos y Antiguos Alumnos de la Escuela de Dirección de Cámara de Comercio de Granada.

Información y matriculación

Área de Formación y Talento

Cámara de Comercio de Granada

Teléfono: 958_536152. Extensión: 1302

web: <https://www.camaragranada.org>

e-mail: formacionyempleo@camaragranada.org



Como generar marca personal y desarrollo de negocio a través del uso de LinkedIn

Formación_online

