

# GUIA EMPEZAR EN LINKEDIN

**Taller: No opines por lo que te  
cuenten, así que prueba tú....  
¿Cómo darse de alta en  
Linkedin?**

**Fecha:** 20 y 21 de noviembre de 2012

**Profesor:** Juan Martínez de Salinas Murillo

LinkedIn es una red profesional y **no un portal de empleo por eso el funcionamiento es totalmente diferente y si rellenamos el perfil simplemente para estar, sin interactuar, ni dedicarle tiempo de calidad es mejor no estar.**

Las redes profesionales son una nueva herramienta de búsqueda de empleo que nos pueden aportar oportunidades a medio plazo y facilitar el proceso de búsqueda. Pero tenemos que tener en cuenta que la forma de tener oportunidades no pasan por ir directo al grano y decirle a un contacto vuestro: Estoy buscando trabajo. ¿Tienes algo para mí? Es algo que vendrá con tiempo y el que busque encontrar trabajo de inmediato, creo que no tiene claro el concepto de estas redes.

Las redes profesionales pueden darnos un resultado a medio plazo. Pero como siempre digo, es un proceso que conlleva trabajárselo.

Por ello lo primero que os debéis plantear antes de abrir un perfil profesional en linkedin son las siguientes preguntas: *¿Con qué finalidad quieres abrirte un perfil profesional en esta red? ¿Para qué crees que puede servirte? ¿Estás dispuesto a dedicarle tiempo para conocer cómo funciona?*


Una vez reflexionado sobre estas cuestiones para acceder a linkedin escribe en tu navegador la página inicial de LinkedIn <http://www.linkedin.com/>

Para empezar, tendrás que rellenar los apartados de **nombre, apellidos, correo electrónico y contraseña** y una vez cumplimentados estas datos obligatorios debes darle a **únete ahora**. Una vez que ya tengas creada la cuenta la forma de acceso será poniendo correo electrónico y contraseña para después darle a iniciar sesión.

Hay quienes todavía tienen miedo a introducir su nombre en la red... Aquí está claro que si no rellenamos estos campos... no podremos proceder adelante.

The screenshot shows the LinkedIn homepage. At the top, there is a navigation bar with the LinkedIn logo and links for 'Inicio', '¿Qué es LinkedIn?', 'Únete hoy', 'Correo electrónico:', 'Contraseña:', and 'Inicia sesión'. Below the navigation bar, there is a main content area. On the left, there is a section titled 'Más de 175 millones de profesionales utilizan LinkedIn para intercambiar información, ideas y oportunidades'. Below this, there are three icons with text: 'Mantente informado sobre tus contactos y tu sector', 'Encuentra las personas y los conocimientos que necesitas para conseguir tus objetivos', and 'Controla tu identidad profesional en línea'. On the right, there is a registration form titled 'Únete a LinkedIn hoy mismo'. The form has fields for 'Nombre:', 'Apellidos:', 'Correo electrónico:', and 'Contraseña:'. Below the password field, it says '6 o más caracteres'. There is a green button labeled 'Únete ahora \*' and a link that says '¿Ya eres usuario de LinkedIn? Ingresar.'. At the bottom of the page, there is a search bar with the text 'Buscar a alguien por nombre:' and fields for 'Nombre' and 'Apellidos', followed by a 'Ir' button. Below the search bar, there is a link for 'Directorio de usuarios de LinkedIn: a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z más' and a link for 'Buscar usuarios por país'.

A continuación, saldrá esta pantalla de información donde debes especificar **el país donde se reside y el código postal asociado a la ciudad donde vives, tu situación laboral actual, el cargo actual o último, así como la empresa. Para confirmar todo, habrá que darle a crear mi perfil.**

LinkedIn 

Israel, empecemos a crear tu perfil profesional.

\* Resido en:

\* Código postal:   
p. ej. 28006

Actualmente:  Tengo empleo  Busco empleo  Estudio

\* Cargo:   
 Soy autónomo

\* Empresa:

[Crear mi perfil](#)


\* Indica que es un campo obligatorio.


**Un perfil en LinkedIn te ayuda a...**

- Mostrar tus aptitudes y experiencia
- Que alguien te encuentre para que aproveches nuevas oportunidades
- Mantenerse en contacto con colegas de trabajo y amigos

LinkedIn Corporation © 2012 | Se prohíbe el uso comercial de este sitio sin autorización expresa.

Como comprobación, saldrá tu dirección de correo electrónico y le das a continuar. Deberás entrar a tu cuenta de correo electrónico porque te habrá llegado un email para **verificar la cuenta de correo electrónico asociada a tu perfil de linkedin.**

LinkedIn 

Amplía tu red en LinkedIn Paso 2 de 7 

Comienza añadiendo tu dirección de correo electrónico.

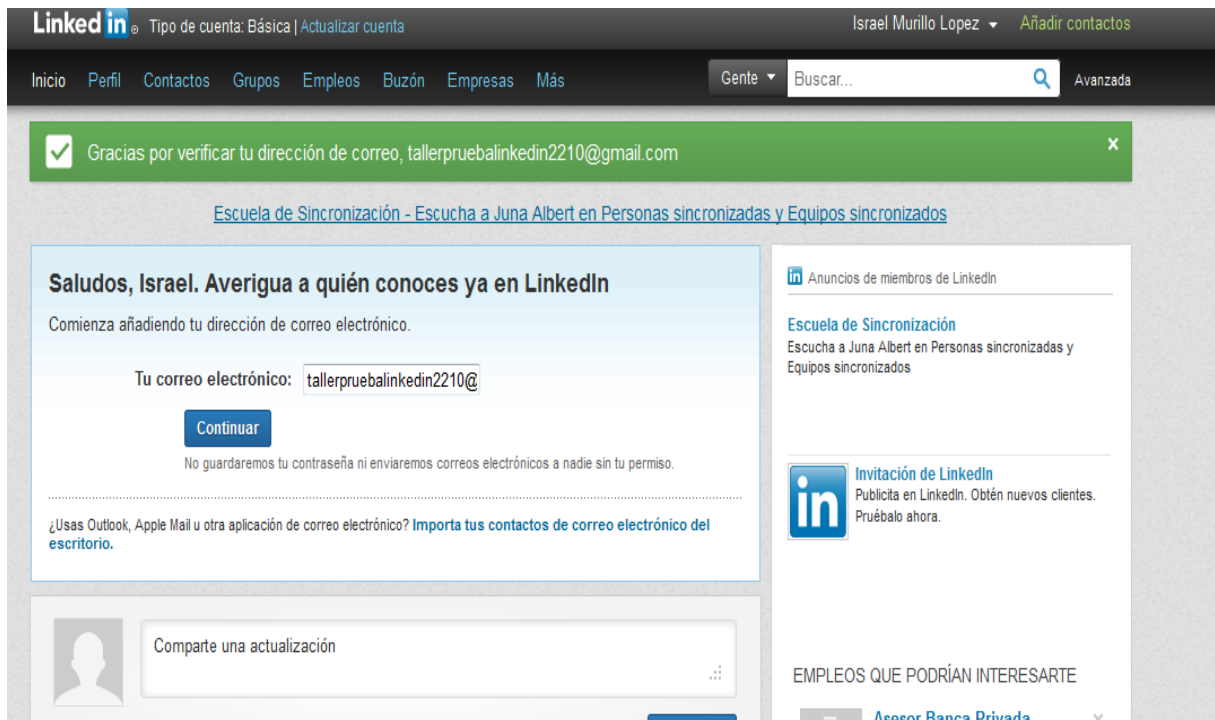
Tu correo electrónico:

[Continuar](#)

No guardaremos tu contraseña ni enviaremos correos electrónicos a nadie sin tu permiso.

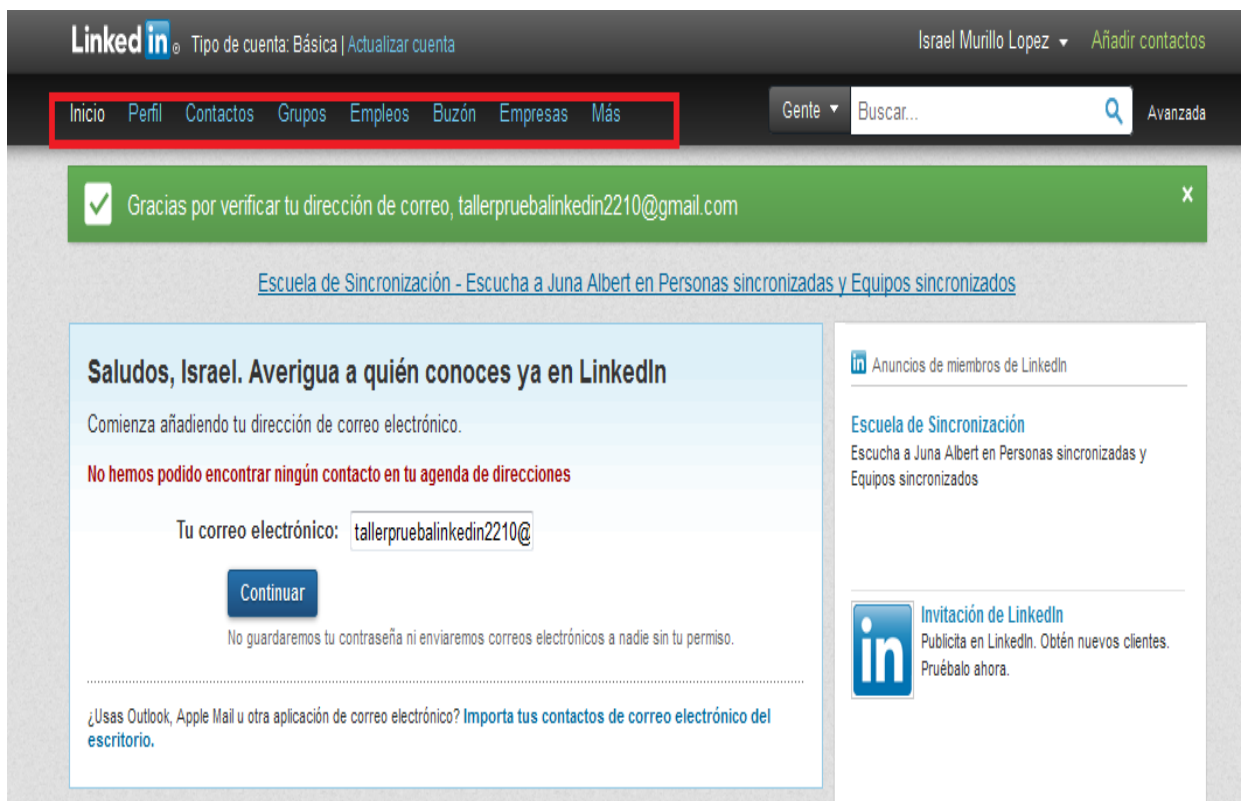
[Saltarse este paso >](#)

LinkedIn Corporation © 2012 | Se prohíbe el uso comercial de este sitio sin autorización expresa.



En la parte superior, veremos un menú que nos permitirá acceder a las diferentes secciones. Os lo he puesto en un recuadro rojo para que lo identifiquéis mejor. Las diferentes partes de linkedin que son:

*inicio, perfil, contactos, grupos, empleos, buzón, empresas y más.*

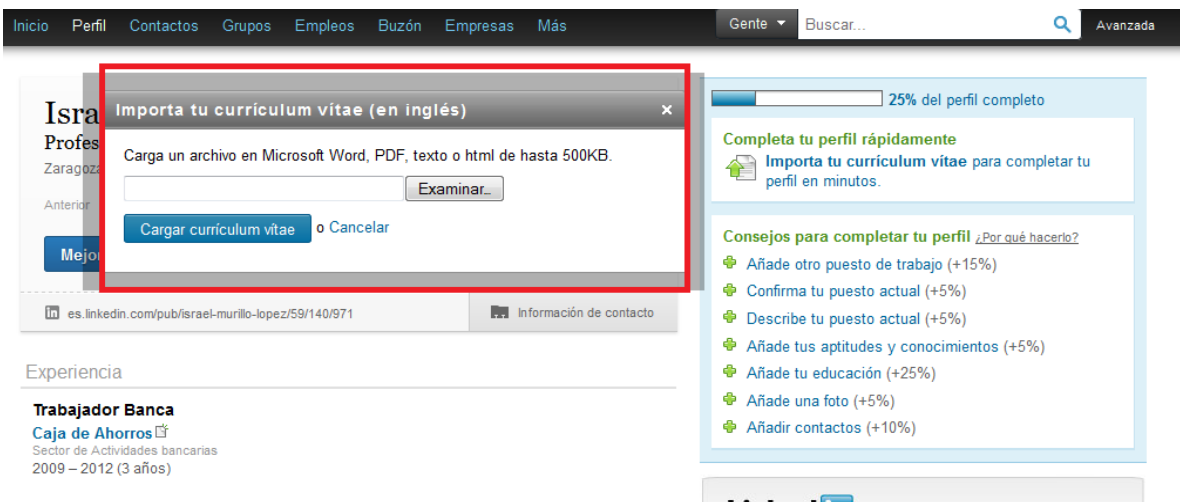


Nos vamos a centrar en la segunda pestaña (perfil). Al pinchar sobre ella, nos aparecen dos opciones: **ver perfil** y **editar perfil** que nos permitirá, en todo momento, modificar o añadir datos. LinkedIn, nos ayuda a saber cómo llevamos la introducción de datos en nuestro perfil, según sus baremos. En este caso, vemos que nos dice que lo tenemos solamente rellenado en un 25% y se debe rellenar lo más completo posible reflejando lo que nos interese que vean los demás.

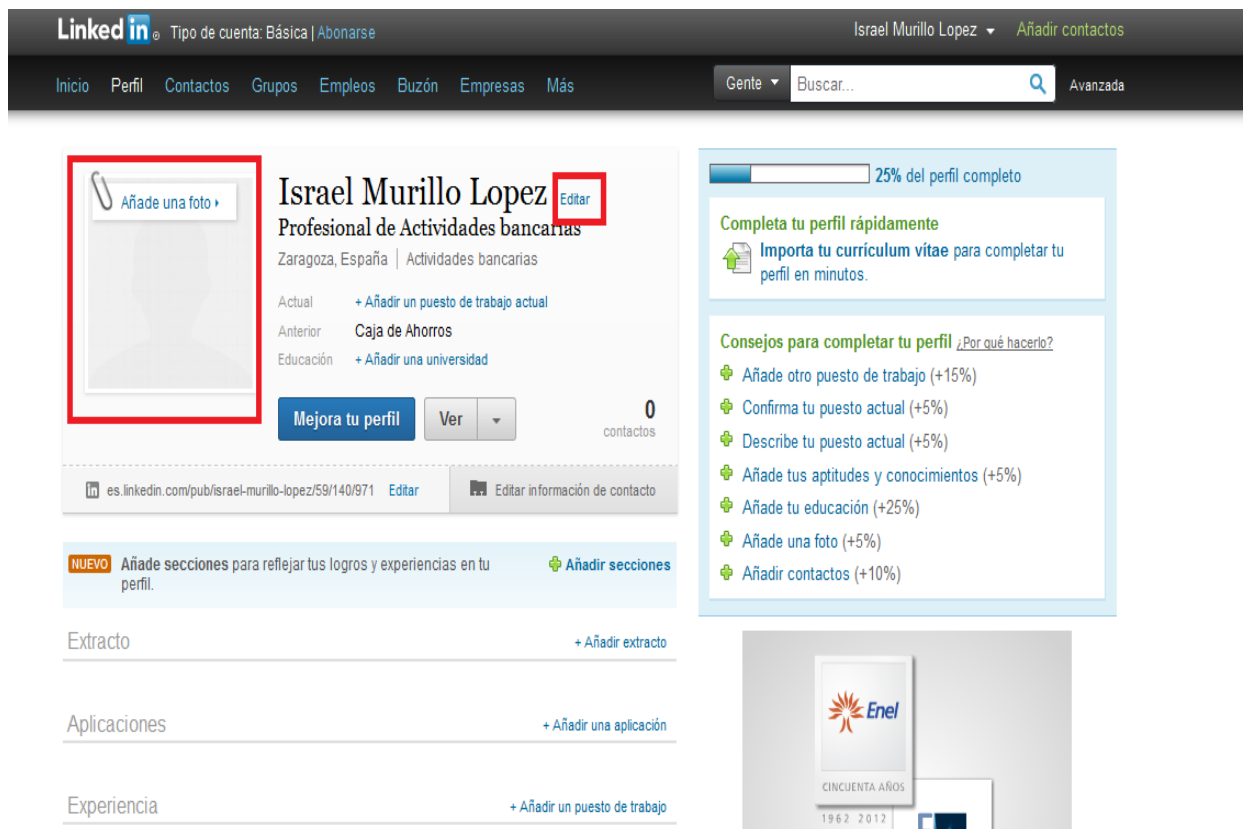
The screenshot shows the LinkedIn profile of Israel Murillo Lopez, a professional in banking activities based in Zaragoza, Spain. The profile is 25% complete. A sidebar on the right provides suggestions to complete the profile, such as adding a job, confirming the current position, describing the current position, adding skills, education, a photo, and contacts. Below the profile, there is a section for experience, showing a role as 'Trabajador Banca' at 'Caja de Ahorros' from 2009 to 2012. A communication section offers various options like professional opportunities, new companies, expert requests, consulting offers, job questions, business negotiations, and re-establishing contact. An advertisement for LinkedIn Ads is also visible at the bottom right.

Justo debajo de esta barra, nos brinda la posibilidad de importar nuestro CV desde donde lo tengamos guardado, algo que facilita nuestra labor de rellenar nuestro perfil. Eso sí el peso máximo es 500KB y se puede subir en Word, PDF, texto o HTML. *Lo ideal es personalizarlo y reducir la información necesaria que debe aparecer en nuestro CV.* No se trata

de subir un currículum extenso de 5 hojas.



Siempre recomiendo añadir una foto personal. **Pero recordemos que se debe subir una foto de tamaño carnet adecuada**, olvidándose de esas fotos que tenemos del brazo de nuestra pareja, amigo, prima o madre, y menos aun, fotos de fiesta, piscina, ocio o demasiado informales. No es obligatorio poner foto, sin embargo, la gente quiere ver quién está detrás de cada perfil y no poner la foto da una sensación de tener el perfil incompleto. *Después de nuestro nombre tenemos una pestaña con un cuadrado rojo que pone editar y una vez que pinchamos ahí podemos modificar toda esa información.*



De este apartado, lo más importante es nuestro titular profesional. **El “titular profesional” está compuesto por palabras clave que los potenciales clientes o seleccionadores usan para localizar a un profesional.** A la hora de completar el perfil debemos ser lo más concretos posible pero sin ser demasiado específicos, para poder ser encontrados.

**El profesional puede ser valioso para el mercado por una función (responsabilidad) que sepa realizar o por su profundo conocimiento de un sector.**

Evalúa cuál de los dos tiene más peso en tu carrera o en tus prioridades y destácalo en primer lugar. Usa definiciones que sean sencillas y comprensibles para todos.

### **Tu nombre**

Pon un nombre que se identifique rápidamente contigo. Si te llamas Francisco Gabriel Sánchez, pero todo el mundo te llama Paco Sánchez, no lo compliques: **PONLO ASÍ.**

Si tienes un apellido compuesto y te llamas Francisco Gabriel Sánchez del Amo, pero todo el mundo te llama Paco del Amo: **PONLO ASÍ**

### **Qué puesto ocupas**

Es obvio si estás trabajando en una compañía, porque no pones lo mismo que indica tu tarjeta, siempre y cuando se entienda.

El problema es si:

- **Ya no estás trabajando:** Pon lo que has hecho en último lugar
- **Quieres cambiar de trayectoria:** Pon lo que quieres ser.

Ojo, que sea coherente y que tengas habilidades para ello.

### **SÍ podrías poner que:**

- Has trabajado de Adjunto a Dirección Financiera y ahora te defines como Jefe de Administración
- Has sido Product Manager y ahora te defines como Consultor de Marketing
- Has sido Recruiter (seleccionador de RRHH) y ahora te defines como Técnico de RRHH (de lo más particular a lo más general)

### **NO deberías poner que:**

- Has sido Adjunto a Dirección Financiera y ahora te defines como Director de Marketing, aunque hayas leído muchos libros

- Has sido Product Manager y ahora te defines como Director de Diseño, si nunca has tocado un proceso creativo
- Has sido Recruiter (seleccionador de RRHH) y ahora te defines como Consultor en Nuevas Tecnologías, porque piensas que Internet tiene mucho futuro y has hecho varias entrevistas a techies o geeks.

\*Es muy importante la credibilidad y la honestidad. Si pones que sabes hacer algo y luego se demuestra que no, perderás la confianza de la red.

**Si el nombre que asigna tu compañía a ese puesto es tan complejo que no lo entiende nadie**, intenta buscar un término que defina muy bien lo que haces y que lo entienda todo el mundo. Evita los tecnicismos, las definiciones en inglés o las siglas (salvo que estén muy asumidas por el entorno profesional, como es el caso de **CFO**, **CMO**, **CEO** que ya son por muchas conocidas).

También está muy aceptado que **incluyas adjetivos que describan tu grado de antigüedad o experiencia profesional**, como “experimentado”, “junior”, “sénior”, etc.

**Si estás buscando una oportunidad o un cambio**, y quieres que sea lo primero que se vea **ponlo junto a tu nombre**, pero NUNCA COMO ÚNICO TÍTULO, sino acompañando a qué sabes hacer.

#### **Sí podrías poner:**

- Paco del Amo, CFO buscando un nuevo reto profesional
- Paco del Amo, Director Financiero buscando un nuevo proyecto profesional

#### **No deberías poner:**

- Paco del Amo, estoy buscando trabajo
- Paco del Amo at (.....) el campo de la experiencia profesional dejado en blanco

#### **Empresa en la que trabajas**

**Pon el nombre comercial.**

#### **Si no estás trabajando:**

Es mejor poner tu localización geográfica o el sector en el que estás interesado (que puede ser amplio, pero que sirve de orientación al que lee).

#### **Con qué has de tener cuidado:**

- **Si te autodefines como Freelance o Autónomo:**
  - **Es muy acertado si** es tu vocación ser profesional independiente y no quieres volver (en un corto plazo) a una



organización. Con esto, defines tu situación profesional, disponibilidad, filosofía y dinámica de trabajo.

- **No es muy recomendable** si lo haces porque no sabes qué poner o te has quedado sin trabajo. Los profesionales, como casi todo, son más valorados si se saben que son deseados. Si la red piensa que no encuentras trabajo (y como no se sabe cuánto tiempo llevas en esa situación), puede creer que es porque no eres tan valioso. ¡No dejes que se formen una imagen equivocada de ti!
- **Si te defines como emprendedor u “owner” de tu propia empresa:**
  - **Es muy acertado si** usas las redes sociales para entablar relación con clientes o competidores. Estás remarcando tu condición de empresario y de emprendedor.
  - **No es muy recomendable si** en realidad lo empezaste como un proyecto temporal y ahora prefieres reincorporarte a una compañía. Ésta puede creer que no tienes ninguna motivación al querer dejar de liderar tu propio proyecto. Para evitar cerrarte oportunidades es mejor definirte por el cargo que ocupas (Director General, Gerente, etc.).

De todas formas si tenemos dudas vemos que debajo del titular nos pone la opción de ver más para ver ejemplos y coger ideas que no es lo mismo que copiar el primer ejemplo que veamos.

[Editar perfil](#) [Ver perfil](#)

---

Información básica

¿Hablas varios idiomas?  
Puedes crear tu perfil en otro idioma.  
[Crear otro perfil](#)

Nombre .....

Nombre:

Apellidos:

Apellido de soltera:

Nombre de presentación:  Israel Murillo Lopez  
 Israel M.  
Esta opción no está activada cuando tienes un perfil público. [Modificar la configuración del perfil público.](#)

**Titular** .....

"Titular" profesional:   
Ejemplos: Empresario de Transporte con experiencia, Diseñador de páginas web y arquitecto informático, Nuevo empresario e inversor. [Ver más](#)

Ubicación y sector .....

País:

Código postal:

Sector:

[Guardar cambios](#) o [Volver a: Editar mi perfil](#)

Una vez rellenado lo anterior, lo siguiente que nos aparece es el **extracto**, no bancario sino que se refiere a un resumen profesional donde destaquemos lo

más relevante. Aquí no hay que pegar todo el CV. Como máximo 2 ó 3 párrafos, recordad calidad y no cantidad.

Desde punto de vista **de marca personal este apartado proporciona la oportunidad de posicionarse como realmente queremos que se nos perciba.**

Es un campo de texto libre donde **se puede destacar aquello que realmente te distingue y te diferencia**

En los nuevos **CV** se ha puesto de moda (con mucho acierto, desde mi punto de vista) un nuevo campo al inicio que explica **las expectativas profesionales del candidato, sus habilidades (soft skills) o fortalezas.** Eso se puede incluir en este apartado de “Resume” on line. Como ejemplo:

- Capacidad para liderar equipos
- Habilidades de comunicación
- Orientación a Objetivos
- Si se es especialista o generalista dentro de un campo
- Si se tiene experiencia en compañías multinacionales, Start-up, o como expatriado.
- Idiomas

Y un larguísimo etcétera

Una de las máximas en este apartado debería ser:

**“Pon primero lo que vaya lo primero”**

Es decir, no caigas en la tentación de querer poner tanto, que al final sea un resumen (real) del **CV**, una repetición o un cajón de sastre.

**Prioriza qué es lo que quieres que lean primero sobre ti, elige tu atributo diferencial como profesional y enfatízalo.**

## Extracto

---

Experiencia y objetivos profesionales:

Ver ejemplos

[Guardar cambios](#) o [Cancelar](#)

¿Hablas varios idiomas?

Puedes crear tu perfil en otro idioma.

[+ Crear otro perfil](#)

---

Después de extracto veremos en tu perfil incompleto que tiene la opción de añadir aplicaciones heterogéneas que se incorporan a tu perfil y página de inicio. **En caso de tener un blog puedes añadir los últimos artículos que vayas publicando, también subir presentaciones de cosas que domines o conozcas en profundidad, sondeos, encuestas, agenda, etc. Se trata de subir aquellas que te ayuden a dar la imagen que queréis.** Solamente poner aquellas necesarias porque abusar es perjudicial.

Aplicaciones

Comentarios Explorar más aplicaciones

Las aplicaciones de LinkedIn te permiten enriquecer tu perfil, compartir y colaborar con tu red, y conseguir conocimiento clave para ser más eficiente. Las aplicaciones se añaden a tu página de inicio y perfil, lo cual te permite controlar quién accede a qué información.



GitHub

de LinkedIn

Muestra tus proyectos de GitHub en LinkedIn. Descubre cuáles de tus contactos en LinkedIn son los más activos en GitHub y explora sus proyectos.



My Travel

por Triplt, Inc.

Averigua dónde viaja tu red profesional de LinkedIn y cuándo estarás en la misma ciudad que tus colegas de trabajo. Comparte tus próximos viajes, tu ubicación actual y cualquier información sobre tus viajes con tu red.



Box.net Files

por Box.net

Añade la aplicación de archivos Box.net para gestionar todos tus archivos importantes en línea. Box.net te permite compartir contenidos en tu perfil y colaborar con amigos y colegas de trabajo.



Sondeos

de LinkedIn

La aplicación LinkedIn Polls te permite recopilar datos importantes de tus contactos y el público profesional de LinkedIn.

Después tenemos el apartado de experiencia profesional y aquí a muchos profesionales les surge la duda de *¿Cuántas experiencias laborales debemos reflejar?* **Nuestra recomendación es que especifiqueis aquellas relevantes para el tipo de puesto o área profesional que busqueis, es decir, que poner toda nuestra experiencia heterogénea puede desvirtuar. Si llevo más de 5 años trabajando en banca es recomendable poner esto y más cuando queremos seguir en el área. Puede ser que comenzaseis trabajando en hostelería mientras estudiabais o para comenzar en el mercado laboral, sin embargo, es relevante para vuestro perfil. Son cuestiones que os debéis plantear.**

Recomiendo poner el nombre de la empresa aunque en caso de generaros reticencia, podéis indicar por ejemplo: Empresa del Sector Alimentario, no os dejará dejarlo en blanco. Terminantemente prohibido poner puntos, comas o palabras inconexas para que os deje pasar. En la descripción de las funciones habrá que reflejar aquellas más relevantes y concretas que den una idea clara de que hacíais. **Debeis ser breves y máximo 5 líneas por experiencia. Teneis la opción de ver ejemplos de que recomiendan poner aunque lo correcto es aquello con lo que os sintais cómodos.**

### Añadir puesto de trabajo

Empresa:

Cargo:

Ubicación:

Periodo:  Trabajo aquí actualmente  
Selección... Año a Selección... Año

Descripción:

[Ver ejemplos](#)

[Guardar cambios](#) o [Cancelar](#)

El siguiente apartado hace referencia a la educación académica y lo adecuado es **indicar los estudios de nivel más alto cursados, es decir, que si sois licenciados no es necesario poner el bachillerato, título de educación secundaria obligatoria o graduado escolar**. También podemos añadir los másteres o postgrados. La formación complementaria solamente habrá que mencionar aquella diferenciadora y relevante porque es importante para vuestra profesión y aporta algo necesario. **No creo que sea necesario incluir cursos, cursitos o jornadas a las que habéis asistido, a no ser que sean relacionados con aquello que estáis buscando.**

### Añadir educación

Nombre de la universidad:

Título académico:

Disciplina académica:

Fechas: - a -  
Consejo: Los estudiantes actuales deben introducir el año en que terminarán los estudios

Nota:

Actividades y grupos:   
Consejo: Usa comas para separar varias actividades  
Ejemplos: Equipo de fútbol, tuna, coral

Notas adicionales:

[Ver ejemplos](#)

[Guardar cambios](#) o [Cancelar](#)

**Para cada experiencia profesional podéis pedir recomendaciones a aquellas personas que tienen perfil en linkedin y con las cuales trabajasteis y pueden explicar qué hacíais y cómo, de forma positiva.**

Las recomendaciones se deben pedir a gente que realmente trabajase con vosotros y os conozca a nivel profesional. Por lo contrario, no habrá que solicitar las recomendaciones a los amigos o inventárnoslas. Una vez solicitadas, antes de hacerlas públicas, podréis ver lo que han escrito y vosotros decidiréis si queréis compartirlas o no. La cuestión es tener aquellas que marquen la diferencia. *No existe obligación de reciprocidad, sin embargo, si alguien nos hace una recomendación, al menos consultadle si necesita o quiere una siempre que, de forma objetiva, podamos darle.*

Recomendaciones recibidas   Recomendaciones enviadas   Solicitar recomendaciones

### Gestiona las recomendaciones recibidas

Pídeles a colegas de trabajo, clientes, administradores y demás empleados que te recomienden por tu trabajo. **Solicita recomendaciones.**

(¿Buscas las recomendaciones que has hecho tú? Haz clic aquí.)



Trabajador Banca en Caja de Ahorros

No tienes ninguna recomendación para este puesto. [ [Solicitar una recomendación](#) ]

[+](#) Añadir un empleo | [Añadir una universidad](#)

### Hacer una recomendación

Nombre:

Introduce un nombre O [selecciona de tu lista de contactos.](#)

Recomienda a esta persona como:

- Colega de trabajo:** Habéis trabajado juntos en la misma empresa
- Proveedor de servicios:** Le has contratado para proporcionarte un servicio a ti o a tu empresa
- Socio:** Habéis trabajado juntos, pero no como cliente ni colega de trabajo
- Estudiante:** Coincidiste en la misma universidad, como compañero o profesor

[Continuar](#)

**Respecto a la información personal será recomendable dejar visible un teléfono móvil donde os puedan localizar o una dirección de email; no obstante, siempre podeis decidir si dejarlo publico o no. No existe una opción mejor, todo depende de para qué vayais a usar LinkedIn.** Si estais en busqueda de nuevas oportunidades profesionales es recomendable facilitar una forma de contacto. No pongais direcciones particulares de vuestro domicilios. Los demas datos personales, por defecto, están ocultos pero podeis decidir abrirlos. En todos apartados, una vez rellenados, darle a guardar cambios porque sino, no lo guarda y debereis volver a rellenar.

Editar perfil Ver perfil

**Información personal**

¿Hablas varios idiomas?  
Puedes crear tu perfil en otro idioma.  
[+ Crear otro perfil](#)

Teléfono:  Inicio ▾

Mensajero instantáneo:  AIM ▾

Dirección:

Fecha de nacimiento: Mes... ▾ Día... ▾

Año de nacimiento: Selecciona... ▾

Estado civil: Selecciona... ▾

.....

[Guardar cambios](#) o [Cancelar](#)

En información adicional es para por otros datos de interés que aporten cosas que os diferencian. **Cuando pregunta por páginas Web se refiere a páginas personales donde aparezcan trabajos vuestros, blogs o bitácoras propias sobre vuestra área profesional. No son webs de interés... o aquellas propias que sean excesivamente personales o íntimas.**

En intereses se refiere más a intereses profesionales y no personales aunque todo es válido según esté planteado. También estos apartados se pueden dejar vacíos. Luego aparecen los apartados de grupos o asociaciones de interés a las que pertenecéis o habéis pertenecido. También reconocimientos y premios de interés a nivel profesional que sean un plus a vuestro perfil.

## Información adicional

¿Hablas varios idiomas?

Puedes crear tu perfil en otro idioma.

[Crear otro perfil](#)

Sitios web:  URL (ej: http://www.sitio.c  
 URL (ej: http://www.sitio.c  
 URL (ej: http://www.sitio.c

Intereses:

Consejo: Usa comas para separar varios intereses

Ejemplos: educación de personal directivo, nuevas tecnologías, inversiones, pescar, snowboard... [Ver más](#)

Grupos y asociaciones:

Consejo: Usa comas para separar varios grupos

Ejemplos: Kiwanis, IEEE, Asociación de la Comercialización de Productos... [Ver más](#)

Reconocimientos y premios:

Ejemplos: Premio Universitario Comprometido, 1999-2004... [Ver más](#)

[Guardar cambios](#) o [Cancelar](#)

Al final del perfil aparece la configuración de contacto y podeis marcar el tipo de oportunidades que quieres recibir, no tienen que estar marcadas todas, depende de lo que busqueis. Enfocarlo y definirlo es lo más recomendable.

## Configuración de contacto

Además de ayudarte a encontrar a gente y oportunidades a través de tu red, con LinkedIn es fácil que la oportunidad te encuentre a ti. Cuando decidas cómo permitir que otros usuarios de LinkedIn contacten contigo, asegúrate de no excluir inadvertidamente a contactos de posible valor profesional.

### ¿Qué clase de mensajes piensas aceptar?

- Acepto [Presentaciones y Mensajes InMail](#)  
 Acepto sólo [Presentaciones](#)

## Preferencias de oportunidades

¿Qué clase de oportunidades te gustaría recibir?

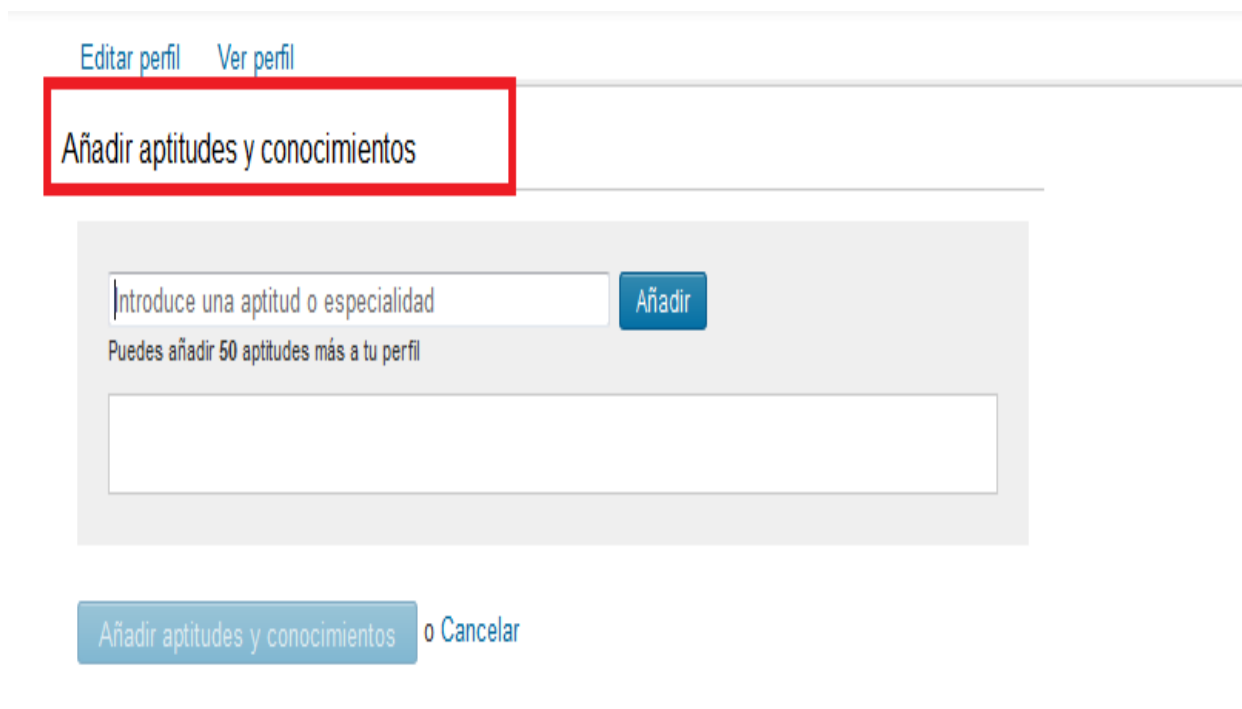
- |                                                                 |                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Oportunidades profesionales | <input checked="" type="checkbox"/> Peticiones como experto           |
| <input checked="" type="checkbox"/> Ofertas de consultoría      | <input checked="" type="checkbox"/> Negociaciones empresariales       |
| <input checked="" type="checkbox"/> Nuevas empresas             | <input checked="" type="checkbox"/> Peticiones de referencias         |
| <input checked="" type="checkbox"/> Preguntas de trabajo        | <input checked="" type="checkbox"/> Peticiones para volver a conectar |

¿Qué consejo les darías a los usuarios que estén planteándose contactar contigo?

Incluye comentarios sobre tu disponibilidad, tipos de proyectos u oportunidades que te interesan y qué información quieres ver incluida en las peticiones. Para evitar contactos indeseables, **no incluyas** información de contacto, ya que tu respuesta será visible para toda tu red. [Ver ejemplos](#).



Desde hace poco se ha incorporado al perfil el area de aptitudes y conocimientos específicos que podamos tener y que nos interese reflejar en el perfil.



The screenshot shows the LinkedIn profile editing interface. At the top, there are two links: 'Editar perfil' and 'Ver perfil'. Below them is a red-bordered button labeled 'Añadir aptitudes y conocimientos'. Underneath this button is a form with a text input field containing the placeholder 'Introduce una aptitud o especialidad' and a blue 'Añadir' button. Below the input field, it says 'Puedes añadir 50 aptitudes más a tu perfil'. At the bottom of the form, there is a large empty text area. Below the form, there are two buttons: 'Añadir aptitudes y conocimientos' and 'Cancelar'.

Otra recomendación antes de rellenar el perfil **es visitar los perfiles de otras personas en LinkedIn para ver cómo ponen las cosas; es una forma de darse cuenta qué perfiles son correctos en lo que respecta a presentación y cuáles no**. Debemos dar importancia a nuestro perfil porque es lo que ven los demás y requiere rellenarlo bien, con independencia del tiempo que nos cueste.

Una vez rellenado el perfil, el siguiente paso es **configurar nuestra cuenta** para que decidamos qué queremos que los demás vean y qué no. La configuración puede ir variando en función de vuestras necesidades y del fin que tengáis en cada momento en LinkedIn. No existen unas pautas correctas; debéis tenerla como os sintáis más cómodos y seguros, adaptado a vuestras necesidades de uso en esta red.

***A la configuración se accede una vez que estemos en la página de inicio, arriba a la derecha vemos nuestro nombre en pequeño y blanco y pinchamos sobre el desplegable y la primera opción es la configuración y pinchamos sobre ella.***

The screenshot shows the LinkedIn interface for a user named Israel Murillo Lopez. The top navigation bar includes 'Inicio', 'Perfil', 'Contactos', 'Grupos', 'Empleos', 'Buzón', 'Empresas', and 'Más'. A search bar is visible with the text 'Gente' and 'Busca'. The user's name 'Israel Murillo Lopez' is displayed in the top right corner, with a dropdown menu open showing options: 'Configuración', 'Actualizar cuenta', and 'Cerrar sesión'. The main content area features a greeting: 'Saludos, Israel. Averigua a quién conoces ya en LinkedIn'. Below this is a form to add an email address, with the text 'Comienza añadiendo tu dirección de correo electrónico.' and a 'Continuar' button. A notification states: 'No guardaremos tu contraseña ni enviaremos correos electrónicos a nadie sin tu permiso.' There is also a link to import contacts: '¿Usas Outlook, Apple Mail u otra aplicación de correo electrónico? Importa tus contactos de correo electrónico del escritorio.' The right sidebar contains several advertisements, including 'Escuela de Sincronización', 'Invitación de LinkedIn', and job listings from Santander and ISBAN.

Vemos que la configuración nos dice la fecha desde que creamos la cuenta. Por defecto, la cuenta que nos crea es la gratuita, que al mismo tiempo, es la básica. El perfil premium es de pago y nos permite hacer muchas más cosas (mandar mensajes a cualquier persona con independencia de que sea contacto o no, etc.), aunque con el perfil básico, de momento, es más que suficiente y permite hacer muchas cosas. Los principales apartados de configuración son 4:

- **Perfil (selecciona quién puede ver tu contacto, modificar la foto de tu perfil y decidir su visibilidad, editar tu perfil público y decidir qué pueden ver los que te busquen en cualquier buscador, etc.)**
- **Preferencias de correo electrónico (aquí podemos decidir quién y cómo nos puede mandar invitaciones de contacto, cada cuánto recibir actualizaciones, mensajes, etc.)**
- **Grupos, empresas y aplicaciones (seleccionar el orden de visualización de vuestros grupos, ver empresas que sigues, aplicaciones instaladas, etc.)**
- **Cuenta (aquí puedes cerrar la cuenta de linkedin, seleccionar idioma, cambiar contraseña, etc.)**

Israel Murillo Lopez  
Miembro desde: 26 de septiembre de 2012

Dirección de correo electrónico principal [Modificar/Añadir](#)  
tallerpruebalinkedin2210@gmail.com

Pago  
• [Ver historial de compras](#)

Contraseña [Cambiar](#)

Tipo de cuenta: **Básica**  
[Comparar diferentes tipos de cuentas](#)

Consigue más actualizando tu cuenta

- Más opciones de comunicación
- Herramientas avanzadas de búsqueda

[Actualizar cuenta](#)

Mensajes InMail [?](#)  
0 disponible [Comprar](#)

Presentaciones [?](#)  
5 de 5 disponibles [Actualizar cuenta](#)

Preguntas frecuentes

- [Gestionar la configuración de cuenta](#)
- [Ver y editar la configuración de un subgrupo](#)
- [Actualizar la configuración de Twitter](#)
- [Configuración de un miembro de grupo](#)
- [Configuración de la Cola de solicitudes y de moderación](#)

[Ver todas las preguntas frecuentes](#)

Estás usando la nueva página de configuración.  
[Envíanos tus comentarios](#)

Perfil

Preferencias de correo electrónico

Grupos, empresas y aplicaciones

Cuenta

Controles de privacidad

- [Activa/desactiva la difusión de tu actividad](#)
- [Selecciona quién puede ver el feed de tu actividad](#)
- [Selecciona qué información pueden ver otros usuarios cuando visitas su perfil](#)
- [Selecciona quién puede ver tus contactos](#)
- [Modifica la foto en tu perfil y la visibilidad »](#)
- [Muestra/oculta el módulo "Las personas que vieron este perfil también vieron..."](#)

Configuración

- [Gestiona tu configuración de Twitter](#)
- [Enlaces útiles](#)
- [Edita tu nombre, ubicación y sector »](#)
- [Edita tu perfil »](#)
- [Edita tu perfil público »](#)
- [Gestiona tus recomendaciones »](#)

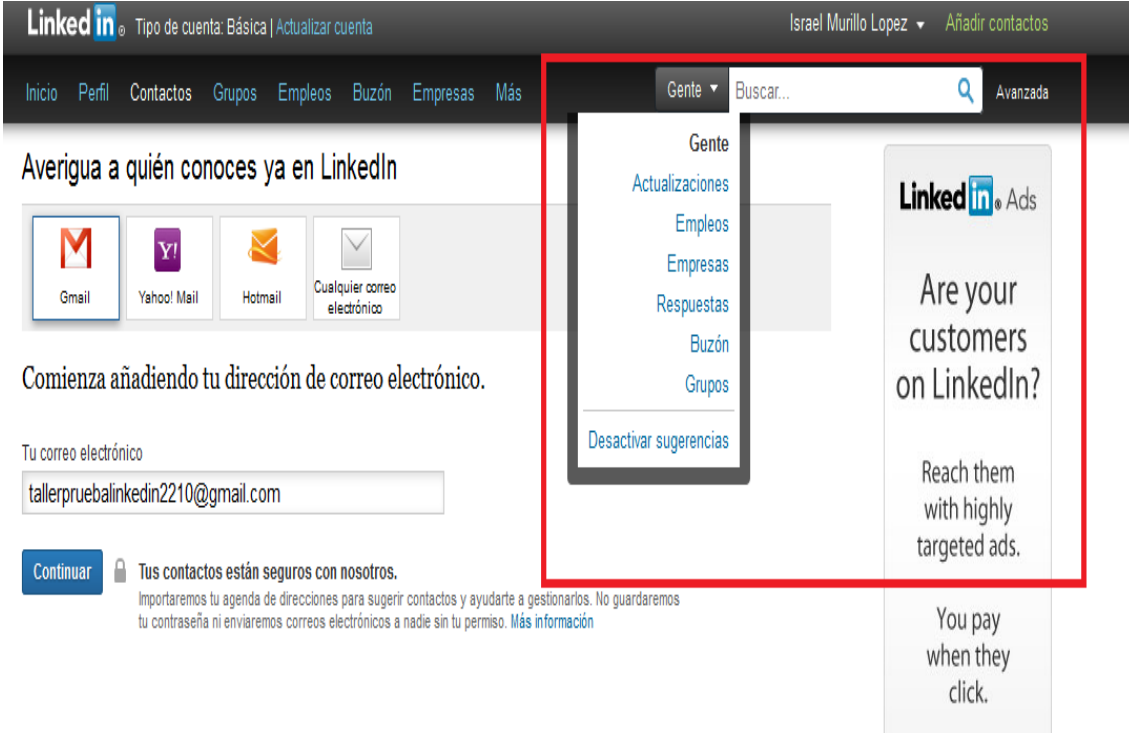
*Respecto a la hora de buscar contacto, desaconsejo totalmente importar vuestra lista de contactos de cualquier operador de correo electrónico para verificar que tiene perfil en linkedin y mandarle una invitación automática. Es fácil, pero no siempre, es lo que necesitamos... No se trata de invitar a tus "amigotes" o familiares... que pueden o no ser contactos interesantes.*

Es recomendable hacer búsquedas sencillas o avanzadas a las personas que conozcáis por empresa, etc. **Debeis invitar a gente que realmente conozcáis de algo y debeis personalizar en mensaje de envío de contacto. No podeis usar las invitaciones para comenzar a pedir cosas a gente que no conocéis de nada o para enviarles directamente vuestro perfil o pedirles trabajo de forma directa porque eso produce el efecto contrario.**

La búsqueda sencilla os permite poner un nombre completo o nombre de empresa y nos saldrá toda la gente que se llama así o que trabaja o ha trabajado en esa empresa que por supuesto tengan perfil en linkedin. Habrá que tener en cuenta que no todo el mundo completa sus perfiles de la misma manera, por lo que puede ser que nuestros contactos estén dados de alta, pero no hayan incluido la empresa donde los conocisteis, algo que puede dificultar localizarlos.

Con la búsqueda avanzada podemos afinar mucho más poniendo más parámetros de búsqueda. Algunos apartados de la búsqueda avanzada están desactivados porque solamente son para los que tienen cuenta premium.

**No es cuestión de tener ni muchos ni pocos contactos sino los necesarios, porque existen muchos niveles de contactos en las redes y la cuestión es tenerlos diferenciados.**



The screenshot shows the LinkedIn homepage with a search bar highlighted by a red box. The search bar contains the text "Gente" and "Buscar...". A dropdown menu is open, listing various search filters: "Gente", "Actualizaciones", "Empleos", "Empresas", "Respuestas", "Buzón", "Grupos", and "Desactivar sugerencias". To the right of the search bar, there is a "LinkedIn Ads" advertisement with the text "Are your customers on LinkedIn? Reach them with highly targeted ads. You pay when they click." Below the search bar, there is a section titled "Averigua a quién conoces ya en LinkedIn" with icons for Gmail, Yahoo! Mail, Hotmail, and "Cualquier correo electrónico". Below this, there is a form to add an email address with the text "Comienza añadiendo tu dirección de correo electrónico." and a "Continuar" button. A security notice is also visible: "Tus contactos están seguros con nosotros. Importaremos tu agenda de direcciones para sugerir contactos y ayudarte a gestionarlos. No guardaremos tu contraseña ni enviaremos correos electrónicos a nadie sin tu permiso. Más información".

[Encontrar a gente](#) | [Búsqueda avanzada de gente](#) | [Búsqueda de referencias](#) | [Búsquedas guardadas](#)

Palabras clave:

Nombre:

Apellidos:

Ubicación: Ubicado en o cerca de:

País:

Código postal:  [Búsqueda](#)

A una distancia de:

Cargo:

Actual o antiguo:

Empresa:

Actual o antiguo:

Universidad:

---

Sectores:  Todos los sectores
 

- Actividades bancarias
- Administración gubernamental
- Aeronáutica/Aviación
- Agricultura

Grupos: [Únete a un grupo](#)

Relación:  Todos los usuarios de LinkedIn
 

- Contactos de 1º grado
- Contactos de 2º grado
- Miembros del grupo
- Contactos de 3er grado + todos los demás

Nivel de antigüedad:  Todos los niveles de antigüedad
 


- Administrador
- Propietario
- Socio
- Directivo
- Vicepresidente
- Director
- Veterano
- Principiante
- Estudiantes y becarios
- Voluntario

Interés en:  Todos los usuarios de LinkedIn
 

- Empleados potenciales

**Búsqueda premium**

Encuentra a la gente adecuada en la mitad del tiempo



**Herramientas de búsqueda premium:**

- Filtros premium
- Alertas de búsqueda automáticas
- Acceso completo a perfiles

[u Obtén más información](#)

Le toca el turno ahora al tema de los grupos. **Puedes unirte a un total de 54 grupos. Puedes buscar grupos profesionales por intereses profesionales o de área profesional. Si buscas trabajo es recomendable que te unas a los grupos de ofertas y oportunidades laborales de tu interés.** Los grupos os pueden aportar información, aunque también es recomendable que añadáis debates o participéis en los que estén puestos en los grupos a los que pertenecéis, para demostrar vuestros conocimientos, generaros visibilidad y poder entrar en contactos con otros profesionales de interés. A algunos grupos os podéis unir de forma automática pero en otros cerrados es el administrador del grupo el que decide si aceptaros o no. Al daros de alta en un grupo podéis decidir cada cuanto tiempo queréis recibir un extracto o resumen de los nuevos debates de ese grupo en vuestra cuenta de correo electrónico.

También tenéis la opción de crear un grupo propio en caso de que ninguna se adapte a lo que queréis. **El crear un grupo os da visibilidad, podéis demostrar que sabéis dinamizar un grupo de vuestra área profesional, meter debates, invitar a quien queráis.** Crearlo no cuesta nada, sin embargo, la cuestión clave es mantenerlo porque para abandonarlo es mejor no crearlo. Por eso debéis reflexionar y planificar la creación del grupo.

Inicio Perfil Contactos Grupos Empleos Buzón Empresas Más Grupos Buscar...

Buscar palabras clave Eliminar todo

Tus grupos  
Grupos que te podrían gustar  
Directorio de grupos  
Crear un grupo

Todos los usuarios de LinkedIn  
 Contactos de 1º grado (0)  
 Contactos de 2º grado (0)  
 Contactos de 3er grado + todos los demás (65938)

Todas las categorías  
 Tus grupos (0)  
 Grupos abiertos (35051)  
 Sólo miembros (30887)

Todos los idiomas  
 Inglés (1165869)  
 Holandés (68807)  
 Español (65938)  
 Portugués (36215)  
 Francés (31221)  
Introducir idioma

¿Qué conversación te gustaría plantear?  
Crear un grupo

Dirigentes  
Mayor grupo Directivos Empresas +78.000 CEO, CFO, Directores Financieros Marketing, Ventas Dirección Comercial Director RRHH, Profesionales Recursos...  
Muy activo: 480 debates este mes · 79.013 miembros Unirse

Oportunidades Laborales en Argentina  
Unir la oferta y demanda laboral, generar debates asociados a la búsqueda de trabajo y promover acciones de networking y capacitación asociados...  
Activo: 30 debates este mes · 74.628 miembros Ver

Linked.ar Empleos  
El objetivo de este grupo es facilitar el encuentro para discusiones de nivel profesional, que permitan generar más allá de la relación de sus...  
Muy activo: 1.744 debates este mes · 65.047 miembros Unirse

Recursos Humanos 2.0  
Grupo de los profesionales en Recursos Humanos & RRHH 2.0 para los países de habla Hispana. Aceptamos miembros que se identifican con nombre y...  
Muy activo: 2.321 debates este mes · 59.412 miembros Ver

Buscar y Ofrecer Trabajo en España - UTILIZAR LOS 5 SUB...  
Networking group limited to Spain. Only for those that work or wish to work or hire in Spain. Please do not apply if otherwise, or this group...  
3 debates · 55.933 miembros Ver

Empleos y Negocios en Chile

**Esta guía simplemente es un comienzo para ayudarlos a comenzar en LinkedIn y os da pautas, sin embargo, el aprender a manejarla y sacarle partido requiere tiempo, práctica y constancia. Ahora, la decisión de estar en LinkedIn, está en tu mano.**