



Social Smart Trading

CURSOS LINKEDIN

Abiertos

CURSOS LINKEDIN

Talleres de Formación para Profesionales

Social Smart Trading, S.L.

Diciembre 2018



Social Smart Trading

1. TALLER “LINKEDIN POWER: 16 MEJORAS PARA SITUAR TU PERFIL ENTRE LOS 5% MEJORES DE ESPAÑA”

Taller abierto para profesionales

¿Tu perfil LinkedIn destaca?

¿Muestra tu valor profesional, en qué eres diferente, en qué eres muy bueno?

¿Tu perfil LinkedIn te está ayudando a conseguir tus objetivos profesionales?

¿Sientes que estás Linked-In o que estás Linked-Out?

¿Sabías que en España hay casi 11 millones de personas con un perfil LinkedIn?

¿Te gustaría estar entre el 5% de los mejores perfiles LinkedIn de España?

¿Sabías que introduciendo 16 mejoras concretas en tu perfil puedes estar entre ellos?

Qué vas a conseguir

Un perfil LinkedIn optimizado, que te sitúe entre el 5% de los mejores perfiles de España, y que te ayudará a conseguir los resultados que tú quieres lograr, como nuevas oportunidades profesionales, visibilidad, posicionamiento, leads, clientes, partners, información, etc.

En este taller te explicaremos paso a paso la manera de que incorpores 16 mejoras concretas a tu perfil para que puedas exprimir al máximo el poder de esta red social.

Duración: 1 sesión de 4 horas

Fecha y hora: Viernes 25 de enero de 16:00 a 20:00

Lugar: Coworking La Fábrica – Avenida de Brasil, 17. Entresuelo. 28020 Madrid.

Plazas: 20 personas

Precio

- El precio habitual de este curso es de **495 € por persona**, pero si te inscribes antes del **7 de enero de 2019**, te costará **245 €**.
- Puedes reservar tu plaza haciendo una transferencia a nombre de **Social Smart Trading, S.L.**, indicando tu **Nombre y Apellidos + “LinkedIn Power”** a la cuenta bancaria: **ES49 1465 0100 9819 0068 7712**



Social Smart Trading

Contenido

- **Objetivos: LinkedIn, por qué y para qué**
 - Algunos datos sobre LinkedIn
 - Para qué te puede servir LinkedIn
 - Define tu objetivo
 - LinkedIn como herramienta de posicionamiento y visibilidad

- **El perfil “perfecto” en LinkedIn: 16 mejoras concretas**
 1. 1“Abre” tu perfil
 2. Foto
 3. Dos apellidos
 4. Titular
 5. Extracto
 6. URL personalizada
 7. CV completo
 8. Perfil multi-idioma
 9. Mail “mágico”
 10. +500 contactos
 11. Imagen de fondo
 12. Elementos multimedia
 13. Aptitudes
 14. Recomendaciones
 15. Grupos y empresas
 16. Escribir artículos

- **Social Selling Index, qué es y cómo mejorarlo**
 - Establece tu marca personal
 - Encuentra a las personas adecuadas
 - Interactúa ofreciendo información
 - Crea relaciones

- **Consejos y mejores prácticas en LinkedIn como herramienta de venta**
 - Las 5 mejores prácticas
 - Los 5 errores a evitar



Social Smart Trading

- **Tu “Plan LinkedIn”:** próximos pasos y planificación de acciones concretas (puntuales y periódicas) para usar LinkedIn de forma eficiente para lograr los objetivos trazados, adquiriendo hábitos de mejora del perfil, creación y compartición de contenidos, y desarrollo de la red de contactos

Ejercicios

1. Se enviarán ejercicios pre-taller para que puedas aprovecharlo al máximo
2. Define tu objetivo
3. Abre la configuración de tu perfil
4. Mejora tu foto
5. Incluye dos apellidos
6. Redacta un titular irresistible
7. Elabora un extracto que destaque tu propuesta de valor única
8. Personaliza la URL de tu perfil en LinkedIn
9. Completa de forma creativa tu CV en LinkedIn
10. Genera tu perfil multi-idioma
11. Crea tu email mágico para LinkedIn
12. Averigua a quién conoces en LinkedIn
13. Encuentra antiguos compañeros de estudios
14. Contacta con personas a las que podrías conocer en LinkedIn
15. Invita a conectar a compañeros de trabajo o con puesto similar al tuyo
16. Contacta con las personas que han visitado tu perfil
17. Únete a los grupos que más te sean útiles en LinkedIn
18. Incluye una imagen de fondo de tu perfil
19. Incorpora elementos multimedia en tu perfil
20. Usa adecuadamente las aptitudes y sus validaciones
21. Haz y pide recomendaciones en LinkedIn
22. Sigue a los grupos que más te interesen en LinkedIn
23. A qué empresas debes seguir en LinkedIn
24. Escribe un artículo en LinkedIn
25. Busca perfiles de alto impacto referentes en tu sector o profesión
26. Averigua tu Social Selling Index
27. Revisa y utiliza los enlaces directos en LinkedIn
28. Tu “Plan LinkedIn”- Próximos pasos, hábitos y plan de acciones concretas a realizar puntual y periódicamente



Social Smart Trading

2. TALLER “LEAN LINKEDIN PARA ENCONTRAR EL TRABAJO DE TUS SUEÑOS”

Taller abierto para profesionales que quieren nuevas oportunidades

¿Estás harto de aplicar a ofertas de trabajo y a que ni te contesten? ¿Te sientes frustrado en tu trabajo?

Este taller es para cualquier persona que esté descontenta con su actual trabajo, quiera emprender un nuevo reto profesional, esté desempleado, o inicie su carrera en el mundo laboral.

No importa que seas un alto directivo, estudiante recién licenciado, estés afectado por un reciente despido, o quieras retomar tu Carrera profesional.

Si estás dispuesto a cambiar, y a actuar de forma diferente a lo habitual para encontrar el trabajo de tus sueños, este taller es para ti.

Qué vas a conseguir

Un método para buscar oportunidades profesionales diferente a lo habitual, que te sitúa por delante de todos los demás candidatos, y te permite casi “fabricar” tu puesto ideal.

En este taller te explicaremos los 7 pasos del método Lean LinkedIn para que puedas encontrar el trabajo de tus sueños.

Este método conjuga la poderosa filosofía Lean (la que ha convertido a Toyota en el mayor fabricante de automóviles del mundo) con el uso inteligente de la mayor red profesional del mundo: LinkedIn. Es un método único que no encontrarás en ninguna otra parte.

Duración: 1 sesión de 4 horas

Fecha y hora: Viernes 1 de febrero de 16:00 a 20:00

Lugar: Coworking La Fábrica – Avenida de Brasil, 17. Entresuelo. 28020 Madrid.

Plazas: 20 personas

Precio

- El precio habitual de este curso es de **495 € por persona**, pero si te inscribes antes del **7 de enero de 2019**, te costará **195 €**.
- Puedes reservar tu plaza haciendo una transferencia a nombre de **Social Smart Trading, S.L.**, indicando tu **Nombre y Apellidos + “LinkedIn Power”** a la cuenta bancaria: **ES49 1465 0100 9819 0068 7712**



Social Smart Trading

Contenido

- **Dos herramientas combinadas: Lean Canvas y LinkedIn**
- **¿A qué quieres dedicarte?**
- **Tus posibles futuros jefes potenciales**
- **Los problemas de tus posibles jefes**
- **Tu solución a esos problemas**
- **Tu valor diferencial**
- **Tu propuesta de valor**
- **Tus canales para llegar a tus posibles jefes**
- **Tus métricas**

Ejercicios

1. Se enviarán ejercicios pre-taller para que puedas aprovecharlo al máximo.
2. ¿Qué persona quiero ser?
3. ¿Cómo quiero tratar a los demás?
4. ¿Cuál es mi definición de éxito?
5. ¿Por qué hago lo que hago?
6. La lista de actividades, trabajos, posiciones o puestos de trabajo que encajan con lo que quieres hacer en la vida.
7. La lista de 10 a 25 empresas donde te gustaría trabajar, y haya posibilidad de realizar alguno de los trabajos del apartado anterior.
8. La lista con nombres y apellidos de las personas que podrían ser tus jefes.
9. Las estrategias, prioridades, necesidades y problemas de las empresas y organizaciones candidatas, y de los departamentos o áreas en los que podrías encajar.
10. Las estrategias, prioridades, necesidades y problemas de tus posibles jefes.
11. Las alternativas actuales a a las necesidades y problemas de tus posibles jefes.
12. Tu solución, ¿cómo resuelve la necesidad número uno de tus posibles jefes?
13. ¿En qué es mejor tu solución con respecto a las alternativas actuales?
14. Elabora un mini-proyecto que describa en detalle tu solución a los problemas de tus posibles jefes.
15. Explica por qué tú, por qué tu solución es diferente y mejor, aportando datos, experiencias anteriores, referencias y testimonios reales que te avalen.
16. Ofrece una “garantía” (si te atreves).
17. Redacta tu propuesta de valor.
18. Identifica tus canales para contactar con tus posibles jefes
19. Define las métricas que te permiten comprobar tu grado de avance.



3. FORMADOR: CARLOS PUIG SAGI-VELA

Curriculum - <https://www.linkedin.com/in/carlospuigfinancefreedom/>



Se adjunta el perfil profesional de **Carlos Puig Sagi-Vela**, que además de **impartir personalmente la formación**.

Carlos Puig Sagi-Vela es empresario, directivo, conferenciante, formador, consultor, escritor y trader.

Es Ingeniero Industrial Superior y Diplomado en Ciencias Económicas y Empresariales.

Tiene más de 26 años de experiencia como profesor en Escuelas de Negocios y Universidades como Icade Business School, The Valley Digital Business School, EAE, EOI, Centro de Estudios Financieros (CEF), Universidad Antonio de Nebrija, Universidad de Alcalá de Henares, entre otras.

Es experto en LinkedIn, filosofía Lean, marca personal, startups y emprendimiento.

Es autor de 8 libros, 4 de ellos relacionados con LinkedIn, como p.ej. "LinkedIn 400 millones".

Es el creador de la web <https://linkinddoctor.com>, especializada en servicios para empresas y profesionales para el uso eficiente de LinkedIn.

Tiene más de 29.900 contactos y seguidores en LinkedIn, y más de 100 recomendaciones recibidas en LinkedIn de sus clientes, alumnos y personas que han trabajado con él. Ha publicado 69 artículos en LinkedIn con una audiencia de más de 25.000 personas que los han consultado.

Desde el año 2011 ha asesorado a decenas de empresas y organizaciones y a cientos de profesionales en el uso óptimo de LinkedIn para ayudarles a conseguir sus objetivos.

Entre los clientes asesorados se encuentran el Grupo Telefónica, el Grupo LVMH, Mapfre, Repsol, Cepsa, Aegon, la Cámara de Comercio de Madrid y de Valencia, etc.

Es CEO y Socio Fundador de Social Smart Trading, S.L., empresa consultora especializada en redes sociales (LinkedIn y youtube), social selling, y trading automático.

Ha creado o sido directivo de 12 startups.

A continuación se muestran algunos enlaces web con intervenciones en medios de comunicación como TVE.

- **Televisión Española (TVE)** - Programa "La Aventura del saber" (a partir del minuto 3:50) - <http://www.rtve.es/alacarta/videos/la-aventura-del-saber/aventura-del-saber-arturo-heras-carlos-puig-sagi-vela-rentabilidad-internet/2474134/>
- **Píldora formativa Datanicals:** La importancia del data en las redes sociales: <https://www.youtube.com/watch?v=HDHZgAAY9SQ>
- **Conferencia eTalent Day (Ayuntamiento de Yeves)** - <https://youtu.be/qHBPQJLaAzk?t=7m40s>
- **Entrevista "Youbestyou"** - <https://www.youtube.com/watch?v=AaLXP2Kc9jq>