

# CURSO "GESTION DE CONTACTOS Y GENERACION DE OPORTUNIDADES EN LINKEDIN"

autor: admin | modificado el: 11-11-2010 20:13:56 | 89 veces visto

Queridos compañeros:

Nadie puede negar que las redes sociales están cada día mas presentes en nuestras vidas. Hay multitud de ellas: Facebook, Xing, Tuenti, LinkedIn... Algunas están dirigidas a mantener el contacto a nivel personal, y otras, como es el caso de LinkedIn, a mantener y generar relaciones profesionales.

LinkedIn es la mayor red de networking profesional del mundo. En el momento de escribir estas notas, en LinkedIn, ya gestionan de forma proactiva su red de contactos más de 70 millones de profesionales en todo el mundo. En España es, con diferencia, la red más importante.

Podría decirse que LinkedIn es, básicamente, un integrador de Redes de Contacto. En el mundo real las redes de contacto de cada cual están ocultas. Por ejemplo, no sabemos a quién conoce nuestro compañero de trabajo, o nuestro manager o nuestros clientes. Como mucho conocemos una pequeña parte de sus relaciones, lo que hace muy difícil la gestión eficaz de las relaciones profesionales. Uno de los muchos beneficios de LinkedIn es, precisamente, este. LinkedIn hace visibles las relaciones de nuestros contactos directos, apareciendo entonces un segundo nivel de relación. Nivel de relación mucho más amplio y mucho más rico. Simplemente, imagina que tienes 100 contactos directos, éste sería su primer nivel de contactos. Ahora, supón que cada uno de tus contactos dispone, a su vez, de otros 100 contactos cada uno. Este sería tu segundo nivel de relación y, por si no te has dado cuenta, estamos hablando de un 2º nivel de relación de 10.000 contactos profesionales con los que, en todos los casos, dispone de un contacto común que nos puede presentar, clasificados por sectores, empresas, y cargos que desempeñan.

Y de esto, en esencia, se trata. LinkedIn facilita la localización de profesionales de nuestro interés, bien como clientes, bien como socios, bien como inversores, bien como posibles empleadores, etc., potenciando la gestión eficaz de nuestras relaciones profesionales y la generación de oportunidades de negocio de diversa índole.

Sin embargo, ¿somos capaces de sacar todo el rendimiento posible a una herramienta como LinkedIn?. En la mayoría de los casos no. Por ello la Asociación de Antiguos Alumnos de la E.T.S.I. Agrónomos de Madrid organiza el curso "Gestión de contactos y generación de oportunidades en LinkedIn".

La formación será llevada a cabo por Pedro de Vicente, quien tiene una amplia experiencia tanto en Gestión, como en Consultoría y Formación. Durante toda su vida profesional ha combinado ambas facetas y es, precisamente, el desarrollo conjunto de esos diferentes roles, lo que le convierte en un eficaz orientador tanto en procesos de transición profesional como en aquellos que tienen que ver con la mejora de habilidades directivas y de desarrollo profesional.

Comenzó su carrera en el año 1989 en el área de marketing y ventas. Su vida profesional, dentro del mundo de la empresa, siempre ha estado ligada a este área, aunque desarrollando diferentes funciones, desde responsable comercial a posiciones de Dirección. A lo largo de estos 20 años de labor profesional, ha realizado trabajos de consultoría en diferentes sectores tales como automoción, financiero, editorial, asegurador, turístico, etc.

Sus actividades como consultor, a lo largo de estos años, han incluido el desarrollo de habilidades en dirección de equipos, organización de clientes, capacitación de vendedores, desarrollo e implementación de planes de marketing, consultoría en venta telefónica, mejora en habilidades de comunicación, entre otros. También ha estado envuelto en procesos de evaluación de competencias y en el desarrollo e implementación de programas de desarrollo profesional.

Buen conocedor del mundo 2.0, es Community Manager certificado por AERCO (Asociación Española de Responsables de Comunidades Online). Es un convencido de que redes profesionales como LinkedIn son herramientas potentísimas que, tanto las empresas como sus profesionales, han de incorporar en su día a día cotidiano, "porque son fuente de mayor productividad y eficiencia de los procesos comerciales". Es Licenciado en Psicología Industrial por la Universidad de Murcia, tiene un Máster en Gestión Comercial y Marketing por la Escuela Superior de Estudios de Marketing de Madrid, y es MBA Executive por el Instituto de Empresa de Madrid.

Dicho curso está organizado por la Asociación de Antiguos Alumnos de la E.T.S.I. Agrónomos de Madrid, en colaboración con la Fundación Premio Arce. Tendrá lugar los días 2 y 9 de Diciembre en la Sala de Informática de la Escuela, en horario de 19:00 a 21:30 horas. El coste de la formación es de 50 euros por persona. Las plazas para esta formación están limitadas a 30, por lo que os rogamos que aquellos que estéis interesados os apuntéis lo antes posible. Para ello debéis realizar el ingreso en la cuenta de la Fundación Premio Arce, indicando la referencia "Curso LinkedIn AAAIA" y enviarnos el justificante de ingreso a la dirección [antiguosalumnos.agronomos@upm.es](mailto:antiguosalumnos.agronomos@upm.es), antes del 26 de Noviembre.

La cuenta es la siguiente: 0049-2196-04-1710109380

Deseamos que os guste esta acción formativa. Con ella comenzamos una nueva etapa dentro de la Asociación donde queremos ofrecer a nuestros asociados formación en diversas materias que puedan resultar interesantes y útiles dentro de nuestro desarrollo personal y profesional.

Esperamos veros en dicha formación.

Aprovechamos la ocasión para enviaros un afectuoso saludo.