01/06/2019

ECONOMIST&JURIST

David Muro Fernández de Arróyave

Socio en Gericó, Muro & Asociados. Marketing, comunicación y desarrollo de negocio para abogados.

LinkedIn, una herramienta muy eficaz para abogados y despachos

Por David Muro Fernández de Arróyave. Director en DM Consultores

En breve: *Lo primero y más importante antes de ponerte a crear un perfil en LinkedIn es responder a la siguiente pregunta: ¿Por qué quiero estar en LinkedIn? Sin un objetivo claro y preciso no conseguiremos rentabilizar la dedicación de tiempo que requiere esta red social.*

Hablamos de una de las herramientas de networking más potentes en la actualidad, desde mi punto de vista. En España ya hay más de diez millones de usuarios, y más de quinientos millones en todo el mundo. Sus más de nueve millones de empresas usuarias y los más de cien mil contenidos semanales, la convierten en un buen foro en el que participar.

Sumario:

1. Introducción
2. La imagen en LinkedIn
3. Presta especial atención al titular y al extracto

4. Aptitudes y reconocimientos
5. Los contactos en LinkedIn
6. Genera contenidos que aporten valor

INTRODUCCIÓN

Entender LinkedIn parece sencillo, pero sacarle provecho en base a las metas a conseguir, no lo es tanto. **¿Y cuál** ...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |