

COMUNIDAD DIGITAL

Desarrolla tus habilidades digitales
y amplía tu campo laboral



Inserción Laboral en Entornos Digitales

10 de marzo 2026, 10 am – 13 am

COMUNIDAD DIGITAL

Desarrolla tus habilidades digitales
y amplía tu campo laboral



Adecco
Learning & Consulting

Wifi WLR_Cantizal
Usuario: cantizal
Contraseña: Cantizal01

**Inserción Laboral en
Entornos Digitales**

10 de marzo 2026, 10 am – 13 am

Bienvenida al Curso

Tu Transformación Profesional Comienza Aquí

Bienvenidos a este curso práctico de Inserción Laboral en Entornos Digitales

NIVEL MEDIO

Estrategia integral para tu empleabilidad digital — el programa formativo que transforma tu forma de buscar empleo en la era digital.

Información del Curso

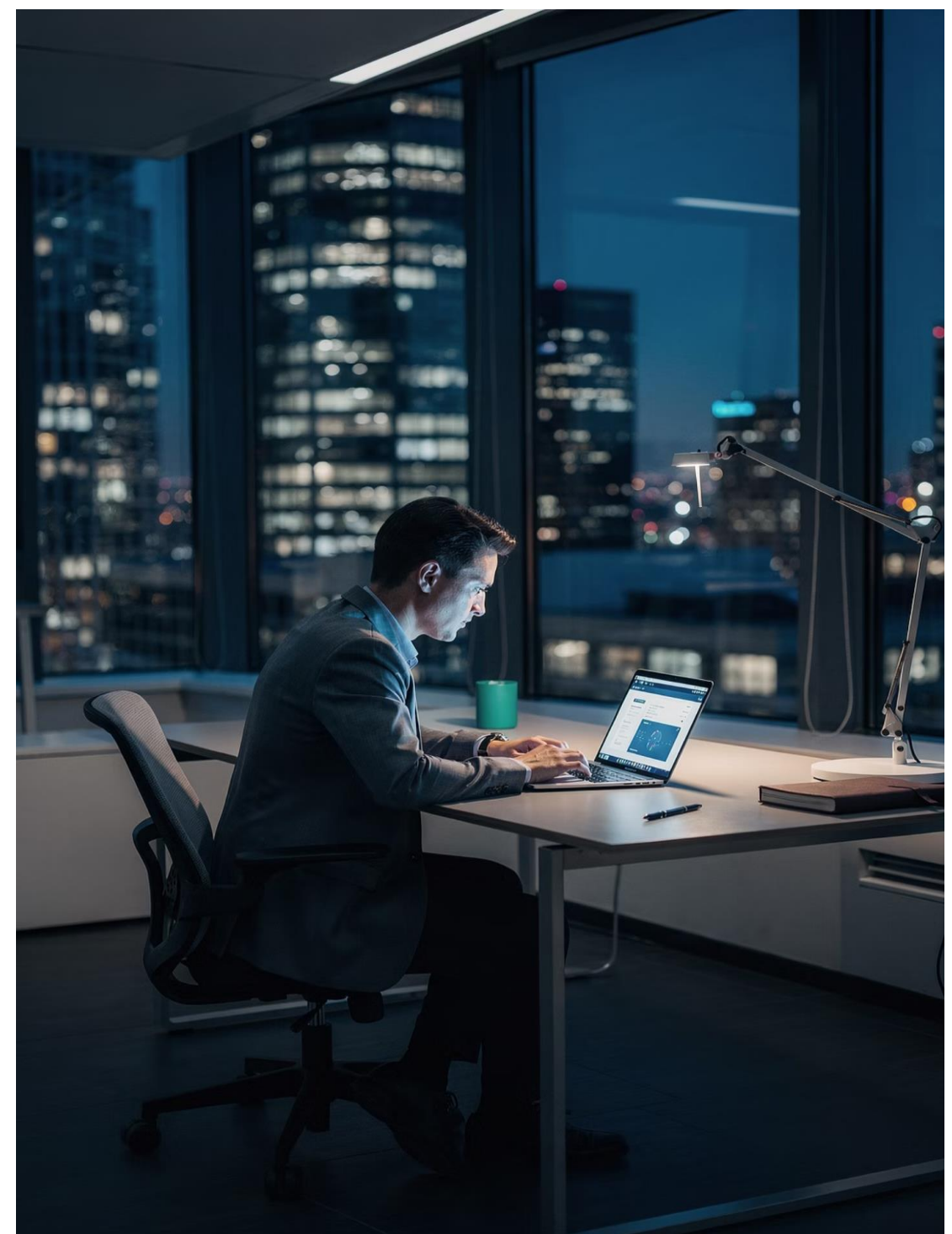
Duración: 3 horas intensivas

Modalidad: Presencial con acceso a Internet

Formador: Mariano Puerta, Formador Certificado y Homologado.

Entidad: Ayuntamiento de Las Rozas · Proyecto Comunidad Digital American Towers

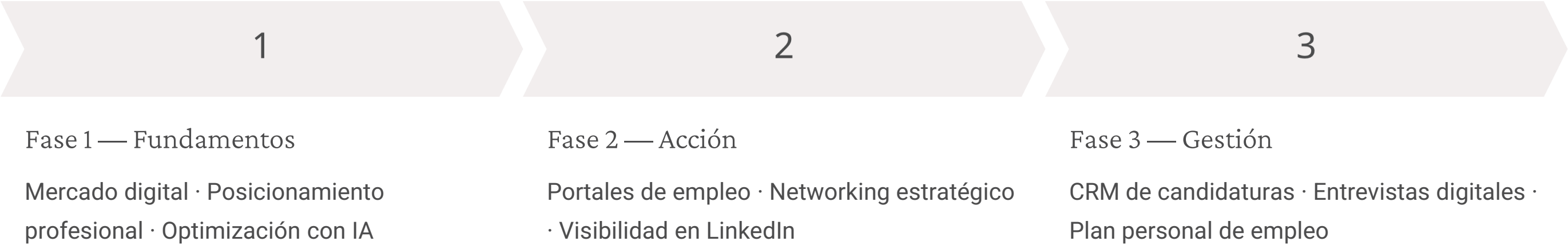
Requisitos: Dispositivo móvil y acceso a internet



Documentación: Al terminar, podréis descargar esta presentación mediante un QR

Recorrido formativo en 9 módulos

Este programa está diseñado como un viaje estructurado en tres fases progresivas que te llevarán desde el conocimiento del mercado hasta la gestión experta de tu inserción laboral.





Al finalizar este primer bloque dominarás

1

Análisis del mercado

Comprenderás el ecosistema laboral digital actual y sus tendencias más relevantes para 2026.

2

Marca personal

Construirás una marca profesional auténtica, coherente y atractiva para el mercado digital.

3

Técnicas avanzadas

Dominarás técnicas de búsqueda activa, posicionamiento y visibilidad en entornos digitales.

4

Gestión de candidaturas

Gestionarás tu proceso de candidatura de forma profesional, organizada y estratégica.



MÓDULO 1

Mercado Laboral Digital Actual

Comprende el nuevo ecosistema laboral, sus datos clave y las reglas del juego en 2026.

Transformación del mercado de trabajo 2026

El mercado laboral ha experimentado una metamorfosis radical. Entender este nuevo ecosistema es el primer paso para moverte con ventaja dentro de él.

Digitalización completa

94% de los procesos de selección son ya completamente digitales. Las entrevistas presenciales son la excepción, no la norma.

IA en RRHH

38% de las empresas utilizan inteligencia artificial para el filtrado inicial de candidatos antes de que ningún humano vea tu CV.

Trabajo híbrido

El modelo híbrido es ya la norma consolidada post-pandemia. Saber trabajar en remoto es una competencia, no una ventaja.

Talento global

Compites con profesionales de todo el mundo. La diferenciación y el posicionamiento son ahora más críticos que nunca.

Radiografía del empleo digital en España

Los datos no mienten: el mercado laboral español está en plena transformación digital. Conocer las cifras reales te permite tomar decisiones estratégicas más inteligentes.

2.1M

Ofertas digitales
publicadas anualmente en España
en plataformas digitales

46%

Pluriempleo digital
de profesionales combina empleo
por cuenta ajena con actividad
freelance

4-6

Meses de búsqueda
tiempo medio, reducible con
estrategia a 2-3 meses

23%

Brecha digital
de la población activa tiene
competencias digitales limitadas
— una oportunidad para quienes
se forman

Sectores con mayor crecimiento 2026–2028

Tech: IA, Ciberseguridad y Datos

Crecimiento del **+32%** en demanda. Los perfiles tecnológicos siguen siendo los más cotizados y con mayor proyección salarial del mercado.

Salud Digital y Healthtech

Crecimiento del **+28%**. Telemedicina, wearables y software médico impulsan una nueva generación de perfiles híbridos entre salud y tecnología.

Sostenibilidad y ESG (Environmental, Social, and Governance)

Crecimiento del **+25%**. La economía circular y los criterios ESG (Ambiental, Social y Gobernanza) generan miles de nuevos puestos en consultoría, reporting y estrategia verde.

Servicios Digitales y E-commerce

Crecimiento del **+20%**. El comercio electrónico y el marketing digital siguen expandiéndose con fuerza en todo tipo de sectores.



Top perfiles profesionales más demandados

El mercado busca perfiles específicos. Identificar dónde encajas —o hacia dónde quieres evolucionar— es clave para orientar tu estrategia de inserción laboral.

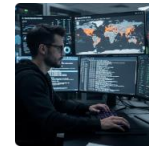


Desarrolladores/as
Full stack, especialistas en IA y arquitectos de nube. Los perfiles más demandados y mejor remunerados del mercado digital.



Analistas y científicos/as de datos

La capacidad de extraer valor de los datos es una de las habilidades más estratégicas del mercado actual.



Especialistas en ciberseguridad

Con el aumento de amenazas digitales, la ciberseguridad se ha convertido en una prioridad empresarial absoluta.



Gestores/as de transformación digital

Profesionales que conectan el negocio con la tecnología, liderando cambios organizativos en empresas de todos los sectores.

El Futuro del Empleo: Más Allá del Prestigio Universitario

Ryan Roslansky, CEO de LinkedIn, destaca las verdaderas claves del éxito profesional en la era digital.

Los mejores puestos de trabajo de los próximos años no estarán marcados por haber estudiado en las universidades más prestigiosas, sino por la capacidad de adaptación, el aprendizaje constante y el dominio de la inteligencia artificial.

— Ryan Roslansky, CEO de LinkedIn (El Confidencial, 5 de octubre de 2025).



Capacidad de Adaptación

Resiliencia y flexibilidad ante los cambios del mercado.



Aprendizaje Constante

Curiosidad y proactividad para adquirir nuevas habilidades.



Dominio de IA

Conocimiento y aplicación de herramientas de inteligencia artificial.

Habilidades blandas imprescindibles en 2026

Las competencias técnicas te abren la puerta, pero son las habilidades transversales las que determinan tu crecimiento profesional a largo plazo. El mercado digital las valora tanto como el conocimiento técnico.



Adaptabilidad

Capacidad de funcionar con eficacia en entornos VUCA — volátiles, inciertos, complejos y ambiguos. El cambio constante es la nueva normalidad.



Pensamiento crítico

Analizar información, cuestionar supuestos y tomar decisiones informadas en contextos de sobrecarga de datos e información contradictoria.



Colaboración digital

Trabajar en remoto con equipos multiculturales y multidisciplinares usando herramientas digitales de forma efectiva y empática.



Aprendizaje continuo

La vida media de una habilidad técnica es de 2-3 años. La capacidad de aprender, desaprender y reaprender es la competencia del siglo XXI.

Habilidades digitales obligatorias para cualquier profesional

Independientemente de tu sector o nivel de experiencia, existen competencias digitales básicas que el mercado da por supuestas. Sin ellas, tu empleabilidad queda comprometida desde el primer filtro.



Comunicación digital profesional

Email profesional, etiqueta en videollamadas, gestión de calendario digital y comunicación asertiva en entornos virtuales.



Herramientas colaborativas

Dominio de plataformas como Slack, Microsoft Teams, Notion o Trello. Son el tejido conectivo del trabajo moderno.



Seguridad digital y privacidad

Gestión segura de contraseñas, conciencia sobre phishing y privacidad online. Las empresas valoran profesionales que protegen sus activos digitales.



Presencia profesional en redes

LinkedIn es el escaparate profesional número uno. Una presencia digital cuidada multiplica exponencialmente tus oportunidades laborales.

ATS: tu primer obstáculo (o aliado)

Un Sistema de Seguimiento de Candidatos (ATS, Applicant Tracking System) es el software que usan las empresas para gestionar automáticamente los currículums recibidos. Antes de que ningún reclutador lea tu CV, el ATS ya ha decidido si mereces pasar al siguiente nivel.

75%

Grandes empresas

lo usan activamente

70%

CVs descartados

antes de lectura humana

¿Qué hace exactamente un ATS?

- Escanea el CV en busca de palabras clave específicas
- Clasifica y puntúa a los candidatos automáticamente
- Elimina perfiles que no alcanzan el umbral mínimo
- Solo entrega al reclutador los CVs que supera el corte



Clave: No se trata de engañar al ATS, sino de hablar su mismo idioma usando las palabras clave correctas.

Proceso de filtrado automatizado ATS

Entender cómo funciona el ATS paso a paso te permite diseñar tu CV para superarlo con éxito. No es trampa, es estrategia.



Recuerda: el objetivo no es solo superar el filtro, sino llegar al reclutador humano con un CV que también impresione a las personas. Optimiza para ambos públicos: el algoritmo y el humano.

El *parsing* en Recursos Humanos es la tecnología de análisis sintáctico que automatiza la extracción de datos de currículums (PDF, Word) para estructurarlos en campos definidos como experiencia, educación y habilidades

El 70% de vacantes que nunca ves

El mercado laboral tiene dos capas: la visible —las ofertas publicadas— y la oculta —las vacantes que nunca llegan a publicarse. Quienes dominan el mercado oculto tienen una ventaja competitiva enorme.

→ Puestos cubiertos por recomendaciones internas

Muchas empresas prefieren contratar a través de sus propias redes antes de publicar una oferta costosa y difícil de gestionar.

→ Autocandidaturas en el momento oportuno

Enviar tu candidatura espontánea a empresas que te interesan puede coincidir exactamente con cuando surge una necesidad interna.

→ Headhunting directo desde LinkedIn

Los recruiters buscan activamente perfiles en LinkedIn. Un perfil bien optimizado te hace visible aunque no estés buscando activamente.

→ Estrategia: no esperar ofertas, crearlas

El cambio de mentalidad más importante: de candidato pasivo a profesional activo que construye relaciones antes de necesitarlas.



MÓDULO 2

Estrategia de Posicionamiento Profesional

Aprende a ocupar un lugar diferenciado y reconocible en la mente del mercado laboral.

Qué es el posicionamiento profesional

El posicionamiento no es lo que escribes en tu CV. Es lo que el mercado piensa de ti cuando escucha tu nombre o ve tu perfil. Controlarlo conscientemente marca la diferencia entre ser recordado o ser ignorado.

 No es Lo que tú dices que eres en tu currículum o en tu perfil de LinkedIn. El autoelogio sin evidencia no posiciona.	 Sí es Lo que el mercado percibe que eres a través de tus evidencias, tu presencia digital y las referencias de quienes te conocen.	 Objetivo Ser la primera opción que viene a la mente cuando alguien busca un profesional con tu especialización en tu nicho específico.
---	---	---

 Reflexión: Pregúntate: si alguien en tu sector busca a un profesional como tú, ¿apareces en su radar? ¿Con qué palabras te describirían?

Define tu Propuesta de Valor Única

Tu Propuesta de Valor Única (PVU) es la respuesta a la pregunta más importante del mercado laboral: ¿por qué deberían contratarte a ti y no a otro candidato con un perfil similar?



¿Qué haces?

Define tu especialización de forma concreta, no genérica. "Soy especialista en SEO técnico para e-commerce" es mil veces más potente que "soy marketero digital".



¿Para quién?

Identifica el sector, tipo de empresa o problema concreto al que te diriges. Cuanto más específico, más relevante eres para ese segmento.



¿Cómo lo haces diferente?

Tu ventaja competitiva real: una metodología propia, una combinación única de habilidades, experiencias que otros no tienen.



¿Qué resultado logras?

El impacto concreto que genera tu trabajo: qué cambia, mejora o crece cuando alguien te contrata. Habla siempre en resultados.

Construye tu PVU en una frase

La fórmula de la Propuesta de Valor Única te ayuda a articular con claridad y precisión lo que te hace único en el mercado. Practica escribirla hasta que suene natural y auténtica.

 Fórmula base:

"Ayudo a [tipo de empresa] a [lograr resultado específico] mediante [tu especialización/método] con [diferenciador único]"

 Ejemplo real:

"Ayudo a startups tecnológicas a escalar sus ventas mediante estrategias de growth marketing basadas en datos con experimentación ágil y ciclos de aprendizaje rápido"

 Tu turno: Dedica 15 minutos a escribir tu propia PVU. No tiene que ser perfecta en el primer intento — es un documento vivo que irás refinando a lo largo del curso.

Define tu arquetipo de marca personal

Los arquetipos profesionales son modelos de identidad que te ayudan a comunicarte con coherencia. Identificar el tuyo facilita la construcción de una narrativa de marca clara, reconocible y auténtica.



El Experto/a

Autoridad técnica profunda en un tema específico. Su valor reside en el conocimiento y la precisión. Genera confianza por su dominio indiscutible.



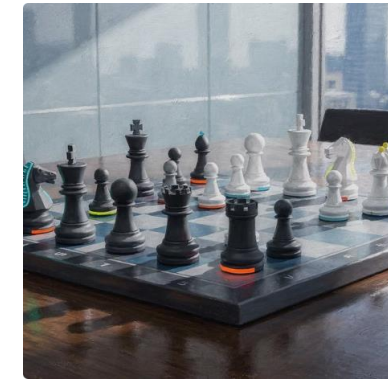
El Innovador/a

Propone soluciones disruptivas y ve oportunidades donde otros ven problemas. Su valor está en el pensamiento lateral y la creatividad aplicada.



El Conector/a

Facilita colaboraciones, une personas y construye comunidades. Su valor es la red de relaciones y la capacidad de crear sinergias.



El Estratega

Visión de negocio amplia y planificación a largo plazo. Su valor es la capacidad de ver el cuadro completo y diseñar el camino hacia los objetivos.

El poder del nicho profesional

La especialización inteligente no limita tus oportunidades — las multiplica. Cuando te especializas, te conviertes en la referencia de un segmento concreto, y eso tiene un valor incalculable en el mercado.

Menos competencia, Más autoridad, Mayor visibilidad

✗ Error común

"Busco trabajo en cualquier sector donde pueda aportar valor" — esta frase, aunque bienintencionada, no posiciona a nadie en ningún lugar.

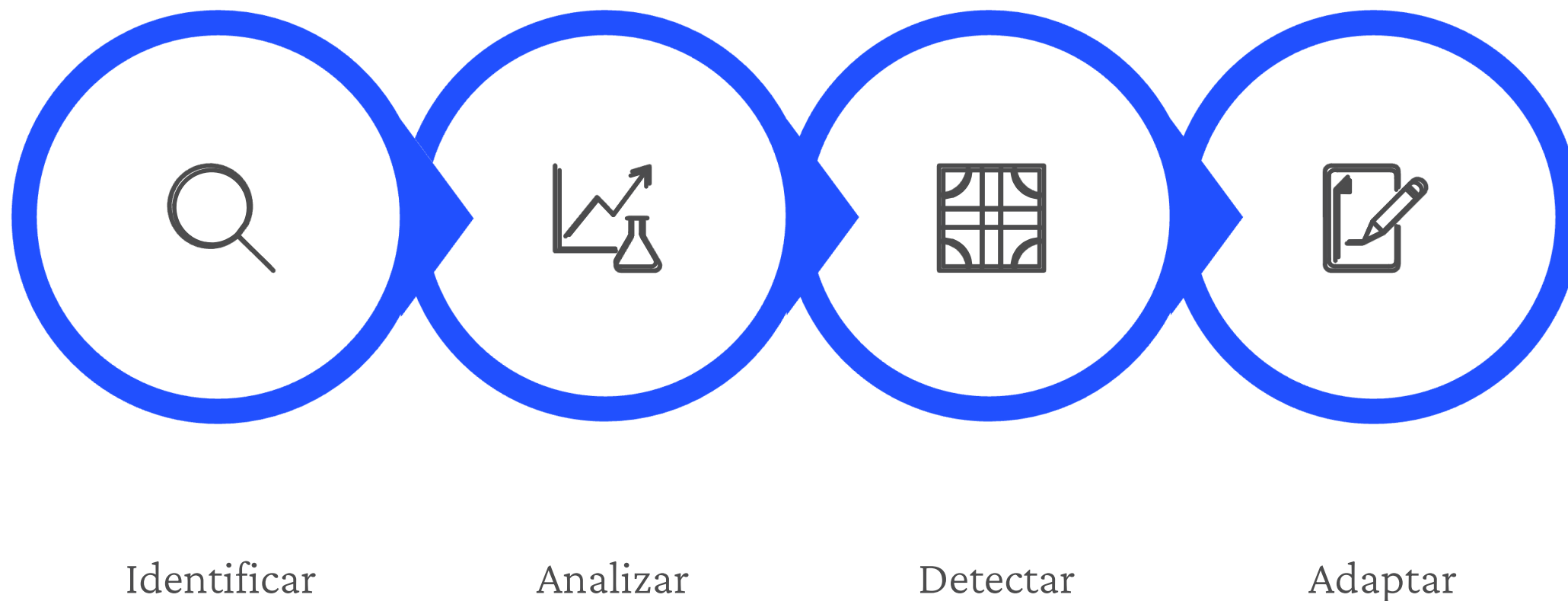
✓ Ganador del enfoque

"Soy especialista en analítica de datos para el sector retail" — este mensaje llega exactamente al reclutador correcto con el impacto correcto.

📌 Recuerda: Nichos específicos = menos candidatos en competencia directa contigo + reclutadores que buscan exactamente lo que tú ofreces.

Benchmarking de perfiles exitosos

No tienes que inventar tu posicionamiento desde cero. Analizar cómo lo hacen los profesionales más exitosos de tu campo te da un mapa del territorio — un punto de partida que puedes adaptar a tu propia realidad.



Importante: El benchmarking (analizar a los referentes y competidores) es un punto de partida, no un destino. Inspírate en los referentes, pero construye siempre desde tu autenticidad. Copiar perfiles ajenos genera inconsistencia y resta credibilidad.

Tu diccionario estratégico de palabras clave

Las palabras clave son el puente entre lo que tú ofreces y lo que el mercado busca. Construir tu mapa de keywords es una de las acciones más estratégicas que puedes hacer antes de actualizar tu CV o perfil de LinkedIn.

Categoría 1

Títulos de puesto objetivo
Identifica 3-5 denominaciones exactas que usan las empresas para el rol que buscas. Ej: "Data Analyst", "Analista de Datos", "Business Intelligence Analyst".

Categoría 2

Competencias técnicas (hard skills)
Lista 10-15 habilidades técnicas clave para tu perfil. Ej: Python, SQL, Power BI, Machine Learning, análisis estadístico.

Categoría 3

Herramientas y software
Incluye 8-12 herramientas específicas que dominas. Las empresas buscan exactamente estas palabras en el ATS.

Categoría 4

Sectores e industrias
Define 3-5 sectores en los que quieres trabajar o en los que tienes experiencia. Esto refuerza tu nicho y relevancia.

Tu narrativa de carrera coherente

El storytelling profesional transforma una lista de experiencias en una historia con sentido, dirección y propósito. Una narrativa coherente genera confianza y hace que los reclutadores recuerden tu perfil mucho tiempo después de revisarlo.



Origen

¿Por qué elegiste esta profesión? ¿Qué te atrajo de este campo? El origen auténtico conecta emocionalmente con quien te escucha.



Transformación

Los momentos de cambio, los desafíos superados y los aprendizajes que te hicieron crecer. Esto humaniza tu perfil y demuestra resiliencia.



Viaje

Las experiencias clave que te formaron: proyectos importantes, empresas significativas, roles que marcaron un antes y un después en tu desarrollo.



Presente y futuro

Dónde estás hoy, qué has consolidado y hacia dónde te diriges. Un cierre con propósito claro da confianza al mercado sobre tu motivación.

Los 4 pilares de tu marca profesional

Una marca personal sólida no se construye de la noche a la mañana, pero sí con intención. Estos cuatro pilares son la base estructural sobre la que se asienta todo tu posicionamiento profesional.

Autenticidad



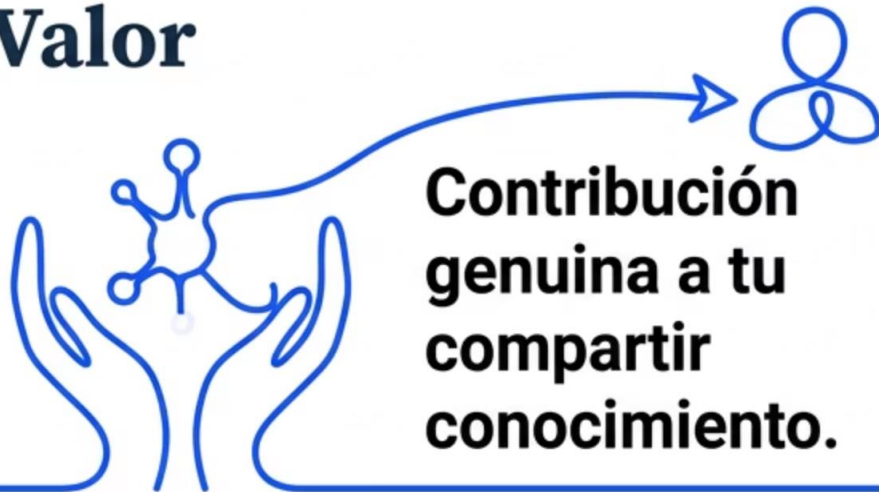
**Coherencia
entre ser y
aparecer,
identidad
genuina.**

Visibilidad



**Presencia
constante en
tu ecosiste-
ma profesional,
online y offline.**

Valor



**Contribución
genuina a tu
compartir
conocimiento.**

Diferenciación



**Tu ángulo único
y reconocible,
lo que te hace
memorable.**

El secreto de una marca personal poderosa es que los cuatro pilares se refuerzan mutuamente. La autenticidad sin visibilidad no llega a nadie. La visibilidad sin valor cansa. El valor sin diferenciación se diluye. Los cuatro juntos crean una marca imparable.



MÓDULO 3

CV y LinkedIn Optimizados con IA

Domina las herramientas de inteligencia artificial que están redefiniendo la búsqueda de empleo en 2026.

Revolución IA en búsqueda de empleo 2026

La inteligencia artificial no es el futuro de la búsqueda de empleo — es el presente. Quienes saben usarla tienen una ventaja competitiva real y medible frente a quienes la ignoran.



Generación de contenido

La IA crea textos profesionales personalizados para CV, extractos de LinkedIn, cartas de presentación y respuestas a ofertas — adaptados a cada puesto en minutos.



Optimización de perfiles

Herramientas de IA analizan tu CV y perfil de LinkedIn, identifican puntos débiles y sugieren mejoras específicas para aumentar tu tasa de éxito.



Matching (emparejar) inteligente

La IA conecta tu perfil con las oportunidades más relevantes, calculando el porcentaje de compatibilidad entre tu experiencia y los requisitos de cada oferta.



ChatGPT/ Claude/Gemini

Para qué: Redacción y optimización de textos. Genera descripciones de experiencia, extractos, cartas de presentación y responde preguntas de entrevista. Clave: La calidad del output depende totalmente de la calidad del prompt que uses.



LinkedIn Premium IA

Para qué: Análisis de tu perfil y sugerencias personalizadas de mejora. También muestra cómo te comparas con otros candidatos que aplican a las mismas ofertas.



Teal / Rezi

Para qué: Optimización del CV para sistemas ATS. Estas plataformas analizan tu CV, sugieren mejoras y generan versiones adaptadas a cada oferta de trabajo.



Jobscan

Para qué: Comparación directa entre tu CV y la descripción de una oferta, mostrando el porcentaje de compatibilidad (match %) e identificando las keywords que faltan.



CVMaker.es

Para qué: Plataforma integral de Adecco en línea, para crear currículums vitae y cartas de presentación profesionales mediante plantillas personalizables

Estructura de CV compatible con ATS

Un CV brillante que el ATS no puede leer es un CV invisible. Antes de preocuparte por el diseño, asegúrate de que la estructura es técnicamente impecable.

Formato correcto: Word o PDF limpio

Evita imágenes, tablas complejas, columnas, encabezados y pies de página con información clave. El ATS los ignora o los interpreta mal. Usa fuentes estándar: Arial, Calibri o Times New Roman.

Palabras clave integradas naturalmente

No listes keywords aisladas — intégralas en tus descripciones de forma fluida y coherente. El ATS las detecta igualmente y el reclutador humano lo agradecerá.

Secciones con títulos estándar

Usa exactamente: "Experiencia Laboral", "Formación", "Habilidades", "Idiomas". Los ATS están entrenados para reconocer estos títulos. Si los cambias, puede que no los encuentre.

Verbos de acción + números cuantificables

Ejemplo poderoso: "Incrementé las ventas en un 32% en 6 meses mediante la implementación de una estrategia de email marketing segmentado". Los números generan credibilidad inmediata.

Prompt efectivo para optimizar tu CV con IA

La diferencia entre un resultado mediocre y uno excepcional con IA está en la calidad del prompt. Cuanto más contexto, rol y objetivo le des a la IA, mejor será el output que obtengas.

 Prompt recomendado para ChatGPT / Claude:

"Actúa como director/a de RRHH con 15 años de experiencia en selección de talento tecnológico. Analiza esta descripción de mi experiencia laboral en [puesto actual] y reescríbela para un CV dirigido a [puesto objetivo]. Usa verbos de acción en pasado, cuantifica los logros siempre que sea posible e incluye las siguientes palabras clave extraídas de esta oferta: [pegar descripción de la oferta]. Formato: máximo 4 viñetas por rol, estilo directo y profesional."

 Consejo: Guarda tus mejores prompts en un documento personal. Con el tiempo construirás tu propio kit de prompts que te ahorrará horas de trabajo en cada candidatura.

Fórmula de bullet points de alto impacto

El bullet point es la unidad mínima de impacto en un CV. Cada viñeta es una oportunidad de demostrar valor concreto. Dominar esta fórmula transforma radicalmente la percepción de tu perfil.



La estructura

Verbo de acción + Tarea o contexto + Resultado cuantificable
Esta fórmula de tres componentes es el estándar profesional internacional para CVs de alto impacto.



Ejemplo incorrecto

"Responsable de la gestión del equipo de ventas"
Este bullet no dice nada concreto. No hay acción, no hay resultado, no hay impacto. Es genérico e intercambiable.



Ejemplo correcto

"Lideré un equipo de 8 personas aumentando la productividad un 25% mediante la implementación de metodología Agile en un plazo de 3 meses"
Verbo, contexto, número. Impacto inmediato.



Regla de oro: Si tu bullet no tiene un número, pregúntate cómo puedes añadirlo. Porcentajes, volúmenes, plazos, presupuestos, equipos — siempre hay una forma de cuantificar el impacto.



LinkedIn: tu escaparate profesional 24/7

LinkedIn no es solo una red social — es la plataforma de reclutamiento más poderosa del mundo. Estar en LinkedIn sin optimizarlo es como tener un escaparate con las luces apagadas.

950M

Usuarios activos
en todo el mundo en la
plataforma

67M

Empresas presentes
con páginas activas en
LinkedIn

8/min

Personas contratadas
cada minuto a través de
LinkedIn

94%

Reclutadores
lo usan para buscar y
evaluar candidatos

Tu foto: primera impresión en 0,2 segundos

La ciencia ha demostrado que tardamos 0,2 segundos en formarnos una primera impresión visual. En LinkedIn, tu foto es lo primero que ve cualquier reclutador. Una foto profesional de calidad aumenta significativamente la tasa de visitas a tu perfil.



Fondo neutro

Blanco, gris claro o azul suave. Evita fondos con distracciones, texto o lugares reconocibles. El protagonista eres tú, no el entorno.



Encuadre profesional

De pecho hacia arriba, centrado, con el rostro ocupando al menos el 60% del encuadre. La foto de carnet es el modelo a seguir.



Vestimenta adecuada

Acorde al sector: formal para banca o derecho, smart casual para consultoría o tecnología, creativo para diseño o comunicación. Viste como quien ya tienes el trabajo.



Sonrisa y contacto visual

Una sonrisa natural y mirar directamente a la cámara transmiten cercanía, confianza y accesibilidad. Evita fotos serias que puedan parecer distantes o inaccesibles.

El titular: tus 220 caracteres de oro

El titular de LinkedIn es el elemento más visible de tu perfil después de tu nombre y foto. Es lo que aparece en los resultados de búsqueda, en los mensajes y en las solicitudes de conexión. Úsalo estratégicamente.

1

 Nivel básico — Evitar

"En búsqueda de empleo | Disponible"
Solo dice lo que necesitas, no lo que ofreces.

2

 Nivel medio — Mejorable

"Jefe de Proyecto con certificación PMP"
Correcto pero genérico. Faltan keywords y diferenciación.

3

 Nivel óptimo — Objetivo

"Project Manager PMP | Gestión equipos remotos tech | +50
proyectos entregados | Scrum Master | Transformación Digital"
Keywords, logros, especialización. Esto sí aparece en búsquedas.

Estructura del titular de alto impacto

Esta fórmula te garantiza un titular que funciona tanto para el algoritmo de búsqueda de LinkedIn como para el ojo humano del reclutador que revisa tu perfil.

 Fórmula del titular perfecto:

[Puesto + Certificación] | [Especialización concreta] | [Logro cuantificable] | [Keywords del sector] | [Propuesta de valor]

 Usa separadores

El símbolo | o el guion - o la flecha → dividen visualmente el titular y lo hacen más legible y escaneable a primera vista.

 Incluye 3-5 keywords

Elige las palabras clave más buscadas en tu sector. Son el motor del algoritmo de LinkedIn Search. Sin ellas, eres invisible para los recruiters.

 Evita estos errores

Emojis excesivos, frases motivacionales genéricas como "apasionado por el cambio", jerga sin contexto y abreviaturas incomprensibles fuera de tu sector.

Extracto "Acerca de": tu elevator pitch escrito

El extracto es tu espacio narrativo más valioso en LinkedIn. Con hasta 2.600 caracteres, tienes la oportunidad de contar tu historia, demostrar tu valor y conectar emocionalmente con quien te lee. No lo dejes en blanco.

01

Párrafo 1: Quién eres (2-3 líneas)

Preséntate con tu rol, especialización y años de experiencia. Sé directo, claro y concreto. Evita frases como "profesional con experiencia" — sé específico desde la primera línea.

03

Párrafo 3: Logros destacados (2-3 líneas)

Incluye 2-3 logros cuantificados que demuestren el impacto real de tu trabajo. Los números en el extracto generan una credibilidad inmediata y diferenciadora.

02

Párrafo 2: Qué haces y cómo (3-4 líneas)

Describe tu actividad profesional, tu metodología y el tipo de problemas que resuelves. Aquí integras tu Propuesta de Valor Única de forma narrativa y natural.

04

Párrafo 4: Call to action (1-2 líneas)

Cierra con una invitación clara: "Si quieres hablar sobre [tema], escríbeme a [email] o conéctate conmigo aquí en LinkedIn". Facilita el siguiente paso.

Genera tu extracto de LinkedIn con IA

Este prompt está diseñado para obtener un extracto profesional de alta calidad en cuestión de segundos. Personalízalo con tu información real antes de usarlo — la IA necesita contexto específico para generar contenido específico.



Prompt completo para el extracto:

"Redacta un extracto profesional para LinkedIn de máximo 1.200 caracteres. Soy [tu rol] con [años de experiencia] en [sector]. Mi especialización es [área específica]. He logrado [2-3 logros cuantificables]. Busco [objetivo profesional claro]. Tono: profesional pero cercano, en primera persona singular. La estructura debe seguir: presentación → propuesta de valor → logros → call to action. Incluye al final una frase de invitación al contacto."

📌 Paso crucial: Tras generar el extracto con IA, léelo en voz alta. Si no suena como tú, ajústalo. El mejor extracto es el que combina la estructura de la IA con tu voz auténtica.

Sección experiencia: más allá del CV

LinkedIn no es tu CV en versión digital. Es una plataforma de narrativa profesional donde tienes mucho más espacio para contar el contexto, el impacto y la historia detrás de cada rol que has desempeñado.

Lo que puedes hacer en LinkedIn que no cabe en el CV

- Párrafo introductorio explicando el contexto del rol y la empresa
- Hasta 6 viñetas de logros con impacto detallado
- Adjuntar documentos, presentaciones o links relevantes
- Incluir proyectos destacados con multimedia

Buenas prácticas para la sección de experiencia

- No copies el CV literalmente — amplía y contextualiza
- Actualiza la descripción cuando tu rol evoluciona
- Usa las mismas keywords de tu titular y extracto
- Añade multimedia que demuestre tu trabajo real

Gestión estratégica de aptitudes

Las aptitudes de LinkedIn son mucho más que una lista de habilidades. Son palabras clave indexadas que el algoritmo de LinkedIn usa para mostrarte en búsquedas de reclutadores. Gestionarlas bien es un acto estratégico.

1

Cantidad máxima

Añade hasta 50 aptitudes. Cuantas más tengas (relevantes), más apareceréis en búsquedas de reclutadores que filtran por habilidades específicas.

2

Las 3 primeras son clave

Las 3 primeras aptitudes son las más visibles en tu perfil sin necesidad de expandir la sección. Elige con criterio: deben ser tus habilidades más estratégicas y buscadas.

3

Validaciones estratégicas

Pide validaciones a personas con autoridad en tu sector. Las validaciones de un CEO o director pesan mucho más que las de contactos genéricos. Calidad sobre cantidad.

4

Revisión trimestral

El mercado evoluciona. Revisa tus aptitudes cada 3 meses y elimina las obsoletas. Añade las emergentes que ya aparecen en las ofertas que te interesan.

URL de LinkedIn personalizada

Un detalle técnico pequeño con un impacto profesional notable. Personalizar tu URL de LinkedIn es una acción que tarda 2 minutos y mejora tu credibilidad de forma inmediata.

✗ URL por defecto (evitar)

`linkedin.com/in/juan-garcia-2378456b`

Genérica, difícil de recordar, llena de números aleatorios. Imposible incluir en un CV o tarjeta de visita digital sin que parezca descuidado.

✓ URL personalizada (objetivo)

`linkedin.com/in/juangarcia-marketing`

Limpia, profesional y memorizable. Mejora el SEO en Google cuando alguien busca tu nombre, facilita compartirla y transmite atención al detalle.

Cómo hacerlo: LinkedIn → Tu perfil → Editar perfil público y URL (esquina superior derecha) → Modificar tu URL pública. Usa siempre tu nombre real o nombre + especialización. Evita números.

El poder de las recomendaciones escritas

Las recomendaciones escritas son la prueba social más poderosa de tu perfil de LinkedIn. Son el equivalente digital de una referencia profesional, y los reclutadores las valoran enormemente porque muestran la perspectiva de quienes han trabajado contigo.

Cuántas necesitas

El objetivo mínimo es 3-5 recomendaciones. Con menos de 3, tu perfil puede parecer que carece de respaldo profesional sólido en el mercado.

De quién pedir las

Prioridad: 1) Superiores directos, 2) Clientes satisfechos, 3) Compañeros de proyecto. Las recomendaciones de personas con autoridad tienen más peso y credibilidad.

La estrategia del dar primero

Escribe primero una recomendación genuina a la persona que quieres que te recomiende. La reciprocidad es un principio universal — quien da, recibe.

Qué debe contener

Pide que mencionen un proyecto específico, un resultado concreto y una habilidad diferencial. Las recomendaciones genéricas tienen poco impacto. Los detalles generan credibilidad.

Tu perfil LinkedIn al 100% — Lista de verificación

Un perfil de LinkedIn completo y optimizado recibe 40 veces más oportunidades que uno incompleto. Usa esta lista de verificación para asegurarte de que no te falta ningún elemento crítico.

Foto profesional de calidad

Fondo neutro, encuadre correcto, vestimenta adecuada al sector, expresión cercana y confiante.

Titular optimizado con palabras clave

Fórmula: [Puesto + Certificación] | [Especialización] | [Logro] | [Keywords] — usando separadores y sin frases genéricas.

Extracto completo y estratégico

4 párrafos estructurados: presentación, valor, logros cuantificados y llamada a la acción clara. En primera persona, tono profesional y cercano.

Experiencia detallada con logros

Cada rol con párrafo introductorio + 4-6 viñetas con fórmula Verbo + Tarea + Resultado. Multimedia adjunta cuando sea posible.

50 aptitudes + URL personalizada + 3 recomendaciones

Las 3 primeras aptitudes elegidas estratégicamente. URL limpia con tu nombre. Mínimo 3 recomendaciones de superiores o clientes.

MÓDULO 4

Portales + Autocandidatura Estratégica

Domina el ecosistema de portales de empleo y aprende a llegar a las empresas antes que nadie, incluso cuando no hay oferta publicada. Este módulo te da las herramientas para multiplicar tus oportunidades laborales en el entorno digital.

CURSO DE INSERCIÓN LABORAL EN ENTORNOS DIGITALES

MÓDULO 4 DE 9





Mapa de Portales de Empleo en España 2026

El ecosistema de portales en España es amplio y diverso. Conocerlo bien te permite elegir los canales adecuados según tu perfil y sector, evitando perder tiempo en plataformas que no se adaptan a tu objetivo profesional.

Generalistas

InfoJobs (líder en España), Indeed/GlassDoor y Trabajos.com. Amplio volumen de ofertas para todos los perfiles y sectores.

Profesionales

LinkedIn Jobs con un crecimiento del 45% en España. La plataforma de referencia para perfiles cualificados.

Especializados

TechJobs (tecnología), Domestika Jobs (creativos) y portales del sector sanitario. Mayor calidad de match.

Agregadores

Jooble y Adzuna recopilan ofertas de múltiples fuentes. Útiles para un primer barrido amplio del mercado.

Tu Estrategia de Portales Efectiva

No se trata de estar en todos los portales, sino de estar en los correctos con la máxima intensidad. Una estrategia multicanal bien diseñada te da cobertura sin dispersar tu energía.

1

Base: LinkedIn

Perfil activo + alertas configuradas. Tu ancla principal de búsqueda y visibilidad profesional.

2

1-2 Generalistas

InfoJobs + Indeed para máximo volumen. Cubre el mercado tradicional con mínimo esfuerzo adicional.

3

2-3 Especializados

Portales de tu sector específico. Aquí encuentras las ofertas más relevantes y la menor competencia.

4

Revisión Sistemática

LinkedIn: revisión diaria. Resto de portales: 2-3 veces por semana para no perder oportunidades recientes.

Perfil completo = 3x más contactos

Los reclutadores filtran candidatos por completitud del perfil. Un perfil al 100% no es opcional: es tu ventaja más inmediata y fácil de conseguir.

Optimización de Perfil en Portales

- 1 Completa TODAS las secciones al 100%

Ningún campo vacío. Los algoritmos penalizan perfiles incompletos reduciéndoles visibilidad.
- 2 Usa palabras clave estratégicas

Incluye los términos exactos que usan los reclutadores de tu sector en títulos y descripciones.
- 3 Actualiza disponibilidad y preferencias

Indica que estás activo en búsqueda. Los portales priorizan perfiles con disponibilidad reciente.
- 4 Añade certificaciones y portfolio

Diferénciate con evidencias tangibles de tu valor: cursos, proyectos y logros cuantificados.

Configuración de Alertas Efectivas

Las alertas bien configuradas hacen el trabajo por ti: recibes las ofertas relevantes antes que la mayoría de candidatos. La clave está en la precisión de los parámetros que definas.

Palabras clave precisas

"Growth Marketing" es infinitamente mejor que "Marketing".
Cuanto más específico, menos ruido y más calidad en los resultados.

Operadores booleanos

Usa AND (ambos términos), OR (cualquiera de ellos) y NOT (excluir) para construir búsquedas quirúrgicamente precisas.

Ubicación + radio geográfico

Define tu área de búsqueda con precisión. Incluye también "remoto" o "teletrabajo" si es compatible con tu perfil.

Frecuencia de recepción

Diaria para LinkedIn donde la competencia es mayor. Semanal para el resto de portales para evitar saturación.

Descifrar una Oferta de Empleo

Una oferta de empleo es mucho más que una lista de requisitos. Saber leerla en profundidad te permite personalizar tu candidatura, anticipar las preguntas de la entrevista y evaluar si realmente es la oportunidad adecuada para ti.



Palabras clave técnicas

Extrae todos los hard skills requeridos. Estas son exactamente las palabras que debes reflejar en tu CV y carta de presentación.



Verbos de acción

Liderarás, gestionarás, desarrollarás... Los verbos revelan las responsabilidades reales del puesto, no solo el título.



Nivel de exigencia

Distingue entre "imprescindible" (requisito real) y "valorable" (deseable pero no bloqueante). No te elimines sin aplicar.



Cultura de empresa

El tono del anuncio revela el ambiente. Formal o informal, jerárquico o flexible: evalúa si encaja contigo.



El 70% de las vacantes nunca se publican

Autocandidatura: Tu Ventaja Competitiva

La autocandidatura es el contacto proactivo con empresas sin oferta publicada. Mientras todos compiten por las mismas ofertas visibles, tú accedes al mercado oculto donde realmente están las oportunidades. Llegas antes que la competencia, sin los 200+ candidatos que saturan cualquier oferta publicada.

Qué es

Contacto proactivo con empresas sin necesidad de que exista una oferta publicada.

La Realidad

El 70% de las vacantes se cubren sin publicarse. El mercado oculto es enorme.

La Ventaja

Evitas competir contra 200+ candidatos. Tu perfil destaca en un espacio sin ruido.

El Timing

Llegas antes de que surja la necesidad, cuando la empresa aún no ha pensado en publicar.

Cómo Detectar Oportunidades Ocultas

Identificar las empresas correctas para tu autocandidatura requiere leer las señales del mercado. Las empresas que crecen, captan inversión o se expanden son las que próximamente necesitarán talento. Anticípate a esa necesidad.



Señales en LinkedIn
Observa expansión de equipos, nuevas contrataciones masivas y rondas de funding. Son indicadores directos de crecimiento inmediato.



Noticias del sector
Fusiones, nuevos proyectos, apertura de mercados... Cada noticia positiva implica una necesidad de talento que aún no se ha materializado en oferta.



Rankings especializados
"Mejores empresas para trabajar", listados sectoriales de referencia y certificaciones Great Place to Work son tu mapa de empresas deseables.



Tu red de contactos
Contactos que ya trabajan en empresas de interés son tu mejor fuente de información interna y potencial prescriptor ante RRHH.

Antes de Contactar, Investiga a Fondo

Una autocandidatura exitosa demuestra que realmente conoces y admiras a la empresa. La investigación previa convierte un correo genérico en un mensaje personalizado y memorable que los responsables de RRHH distinguen inmediatamente.

01

Web corporativa

Lee con atención la sección "Sobre nosotros", misión, valores y proyectos actuales. Extrae los elementos que conecten con tu perfil y motivación.

03

Glassdoor con ojo crítico

Lee las opiniones de empleados para entender la cultura real. Filtra los extremos (muy positivos o negativos) y quédate con el patrón común.

02

LinkedIn de empresa

Analiza noticias recientes, perfil de empleados actuales (roles, trayectorias), cultura publicada y el tipo de contenido que comparten.

04

Redes sociales

Twitter/X, Instagram y blog corporativo revelan el tono real de la empresa, sus valores en acción y los proyectos que les generan orgullo.

Anatomía del Email Perfecto de Autocandidatura

Un email de autocandidatura efectivo no es un CV adjunto con una presentación genérica. Es un mensaje preciso, personalizado y orientado al valor que aportas. Cada párrafo tiene un propósito claro y estratégico.

1

Asunto (15-20 palabras)

Comunica tu valor específico desde el primer segundo: *"Especialista en Data Analytics con experiencia en retail buscando contribuir a [Empresa]"*. Evita asuntos genéricos.

2

Párrafo 1: Por qué ESA empresa

Demuestra que la conoces de verdad. Menciona un proyecto reciente, un valor concreto o un logro que genuinamente te motiva. Personalización total.

3

Párrafo 2: Tu aportación concreta

Explica qué problema puedes resolver y con un logro cuantificado: *"Aumenté las conversiones un 35% en mi último proyecto mediante..."*

4

Párrafo 3: Llamada a acción suave

Propón una conversación de 15-20 minutos sin presión. Agradece su tiempo y facilita el siguiente paso. Cierra con energía positiva y profesionalidad.



MÓDULO 5

Networking Digital Efectivo

El networking no es coleccionar tarjetas ni acumular contactos. Es construir relaciones profesionales genuinas que generan valor mutuo a lo largo del tiempo. En este módulo aprenderás a crear una red que realmente abra puertas.

MÓDULO 5 DE 9

NETWORKING · LINKEDIN · COMUNIDADES

Networking Profesional Real

La diferencia entre el networking que funciona y el que genera rechazo es simple: la intención. Las relaciones auténticas se construyen aportando valor, no extrayéndolo.

"Da primero. Recibe después. Siempre."

 No es pedir favores

Contactar a desconocidos pidiendo un trabajo directamente genera rechazo y daña tu reputación profesional.

 Sí es cultivar valor mutuo

Relaciones donde ambas partes aprenden, colaboran y se apoyan en diferentes momentos de sus carreras.

 Objetivo a medio-largo plazo

Una red de confianza tarda meses en construirse pero dura años. Es la inversión con mayor ROI en tu carrera.

 Mentalidad correcta

Pregúntate siempre: *"¿Qué puedo aportar yo a esta persona?"* antes de pensar en lo que puedes recibir.

Teoría de los Vínculos Débiles

Mark Granovetter — Stanford University

En 1973, el sociólogo Mark Granovetter demostró que la mayoría de ofertas de empleo llegan a través de conocidos, no de amigos íntimos. Tus contactos cercanos comparten tu misma información. Son los vínculos débiles los que te conectan con mundos nuevos.

Vínculos Fuertes

Familia y amigos cercanos. Gran confianza pero misma información. Te mueven en círculos que ya conoces.

Vínculos Débiles

Conocidos, excompañeros, contactos de 2º grado. Acceso a información nueva y oportunidades desconocidas.

La Clave del Éxito

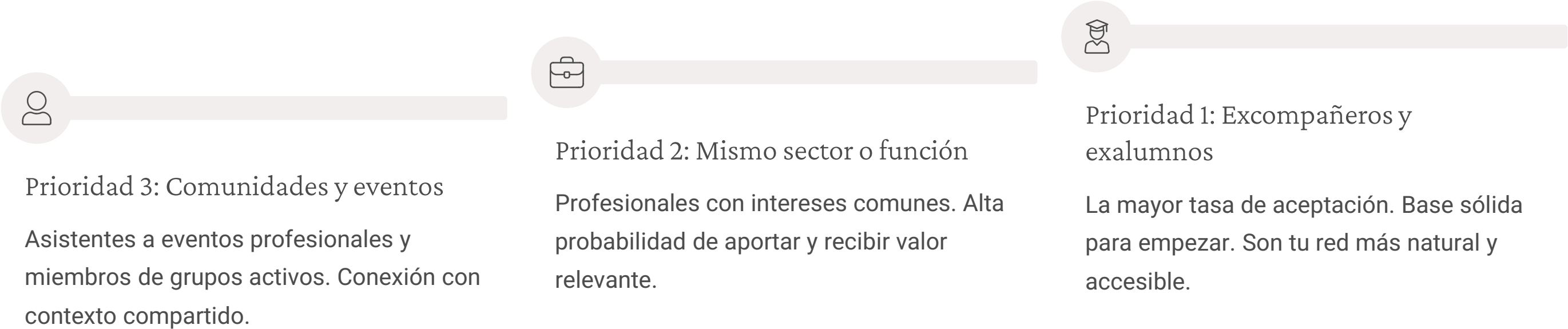
Los vínculos débiles son los puentes hacia nuevas redes. Son quienes conocen a personas que tú no conoces aún.

Tu Estrategia

Amplía activamente tu red de 2º y 3º grado. Cada nuevo contacto débil es una puerta potencial a oportunidades.

Conexiones de Calidad en LinkedIn

No todas las conexiones tienen el mismo valor estratégico. Un enfoque estructurado por prioridades maximiza tu tasa de aceptación y la calidad de tu red, evitando el error de conectar con todo el mundo sin criterio.



📌 ⚠️ Evita: La conexión masiva sin criterio daña tu reputación y puede hacer que LinkedIn limite tu cuenta. Calidad siempre sobre cantidad.

La Solicitud de Conexión que Funciona

La nota de conexión es tu primera impresión. Una solicitud sin nota tiene más del 50% de probabilidad de rechazo. Con una nota personalizada y auténtica, la ecuación se invierte radicalmente a tu favor.

Menciona el punto común

Un evento al que ambos asististeis, un grupo compartido, un artículo suyo que leíste o un contacto mutuo. El contexto lo es todo.

Brevedad y claridad

Entre 50 y 100 palabras máximo. Los mensajes cortos y directos tienen mucha más tasa de respuesta que los extensos.

Sin pedir nada

Solo expresa interés genuino en conectar. No menciones tu búsqueda de empleo en la solicitud inicial. Construye primero.

  Regla de oro: Nunca envíes una solicitud de conexión sin nota personalizada. Es el equivalente digital a extender la mano sin presentarte.

Template de Solicitud Personalizada

Este modelo funciona porque combina los tres elementos clave: contexto compartido, interés genuino y ausencia de petición directa. Personalízalo siempre con detalles específicos de la persona.

Hola [Nombre],

Vi tu ponencia en *[evento]* sobre *[tema]* y me pareció muy valiosa tu perspectiva sobre *[punto específico que mencionaste]*.

Como *[tu rol]* también en el sector *[sector]*, me identifico mucho con los retos que describes y me gustaría conectar para seguir aprendiendo de tu experiencia y perspectiva.

Un saludo,
[Tu nombre]

 Contextualiza

Referencia un punto de contacto real y específico.

 Personaliza

Menciona algo concreto de su trabajo o trayectoria.

 No pides nada

Solo expresas interés genuino en la conexión.

Participación que Construye Visibilidad

15-20 minutos diarios de engagement estratégico equivalen a semanas de trabajo de networking tradicional. La consistencia es la clave.

15min

Al día

Inversión mínima para visibilidad consistente

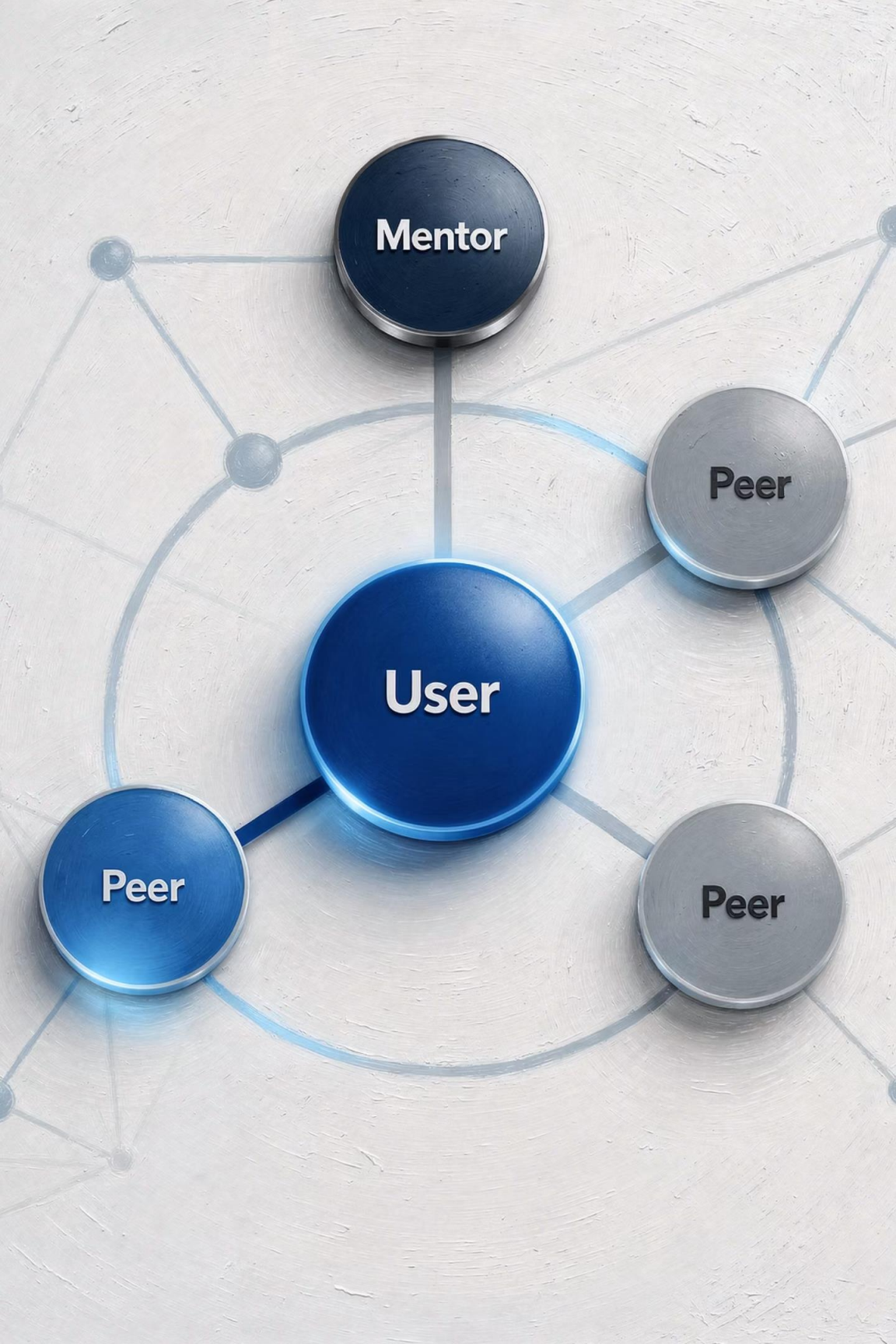
Engagement Estratégico en LinkedIn

- Comentarios de valor real

Aporta tu perspectiva, experiencia o pregunta inteligente. "Gran post" no construye reputación ni visibilidad.
- Consistencia diaria

15-20 minutos cada día de interacción con contenido de tu sector. El algoritmo premia la regularidad.
- Objetivo: top of mind

Aparecer en el feed de tu red con regularidad para que piensen en ti cuando surja una oportunidad relevante.



Tu Red Estratégica en 4 Categorías

Una red profesional verdaderamente poderosa no es homogénea. Está compuesta por perfiles complementarios que cumplen funciones diferentes en tu desarrollo profesional y acceso a oportunidades.



Pares

Profesionales de tu mismo nivel. Apoyo mutuo, intercambio de insights del mercado y referencias cruzadas. Tu círculo más activo.



Mentores

Profesionales con +10 años de experiencia. Fuente de aprendizaje, consejo estratégico y perspectiva de largo plazo.



Protegidos

Profesionales con menos experiencia a quienes puedes aportar valor. Construyes reputación ayudando a otros a crecer.

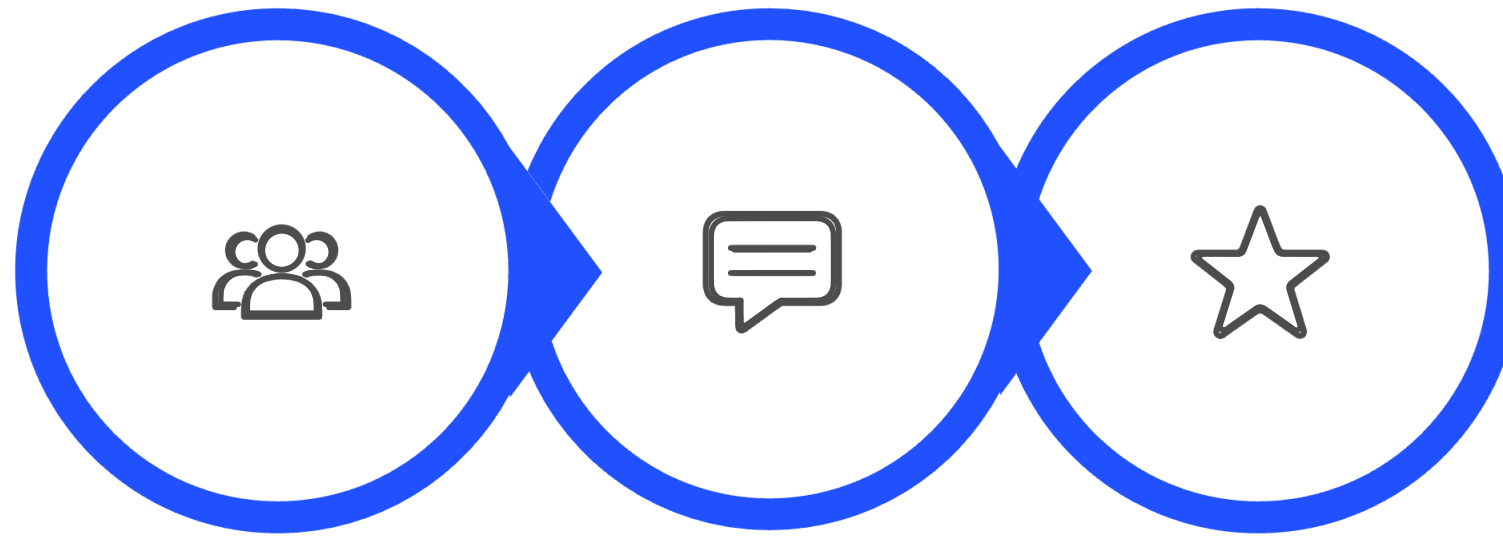


Conectores

Personas con grandes redes y visibilidad. Un solo conector puede darte acceso a oportunidades que tardarías años en alcanzar solo.

Participación Activa en Grupos Profesionales

Los grupos de LinkedIn y comunidades online son laboratorios perfectos para construir reputación en tu sector, encontrar contactos de calidad y aprender de las tendencias del mercado. La clave es aportar, nunca solo consumir.



Seleccionar
grupos

Participar

Construir
reputación

Selección inteligente

5-10 grupos relevantes y activos en tu sector. Calidad sobre cantidad: mejor pocos y activos.

Participación mínima

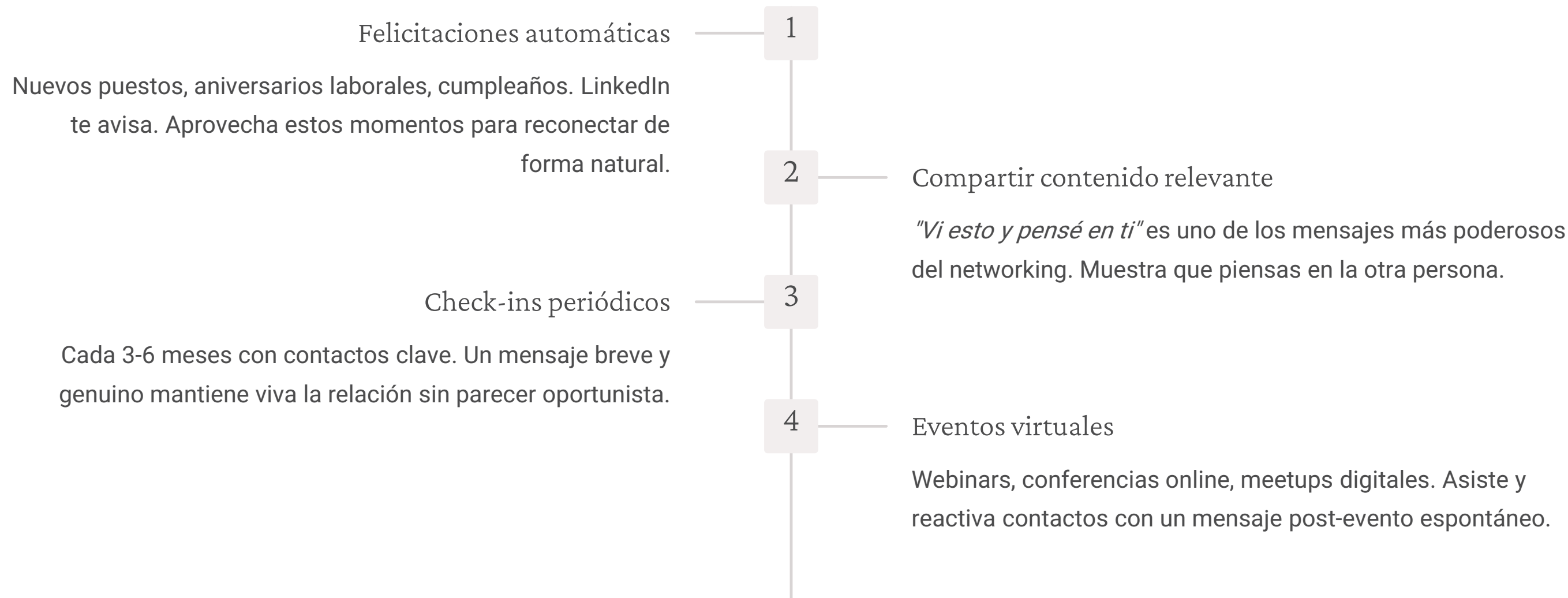
2-3 comentarios por semana como base. Responde preguntas donde tengas expertise real.

Cero spam

Evita la autopromoción directa. Aporta valor primero. El reconocimiento llega de forma natural y sostenida.

Cultivo Continuo de Relaciones

Construir la red es solo el primer paso. Las relaciones profesionales necesitan mantenimiento regular y genuino para seguir siendo activas y recíprocas cuando más las necesitas. La consistencia en el cuidado lo es todo.





MÓDULO 6

Visibilidad y SEO en LinkedIn

LinkedIn no es solo una red social profesional: es un motor de búsqueda interno con millones de consultas diarias de reclutadores. Optimizar tu perfil para ser encontrado es tan importante como tener un buen CV.

MÓDULO 6 DE 9

[SEO](#) · [ALGORITMO](#) · [CONTENIDO](#) · [MÉTRICAS](#)

LinkedIn como Motor de Búsqueda

Ser encontrado por reclutadores no es suerte. Es el resultado de una optimización SEO deliberada y consistente en tu perfil.

92%

de reclutadores

usan LinkedIn para sourcing activo de candidatos

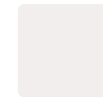
3M

búsquedas/segundo

realizadas por reclutadores en LinkedIn

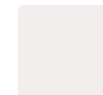
SEO en LinkedIn: Ser Encontrado

LinkedIn funciona exactamente como Google, pero para talento profesional. Los reclutadores introducen términos de búsqueda y el algoritmo devuelve los perfiles mejor optimizados para esas palabras clave.



El algoritmo premia la relevancia

No basta con existir en LinkedIn. Tu perfil debe estar optimizado con las palabras exactas que usan los reclutadores de tu sector.



Optimización SEO = más entrevistas

Aparecer en los primeros resultados de búsqueda de tu especialidad multiplica exponencialmente las oportunidades de contacto.

Cómo Funciona el Algoritmo de LinkedIn 2026

Entender el algoritmo de LinkedIn te permite publicar de forma estratégica para maximizar tu alcance y visibilidad. Cada decisión de contenido debería estar informada por cómo funciona el sistema que decide a quién se muestra tu actividad.



Engagement temprano (primera hora)

Las interacciones en la primera hora de publicación determinan el alcance posterior. Publica cuando tu audiencia está activa.



Dwell time

El tiempo que los usuarios pasan leyendo tu contenido es una señal de calidad. Posts más sustanciales generan más tiempo de lectura.



Interacciones significativas

El algoritmo valora: comentarios > compartir > reacciones > likes.
Un comentario equivale a 10 likes en términos de alcance.

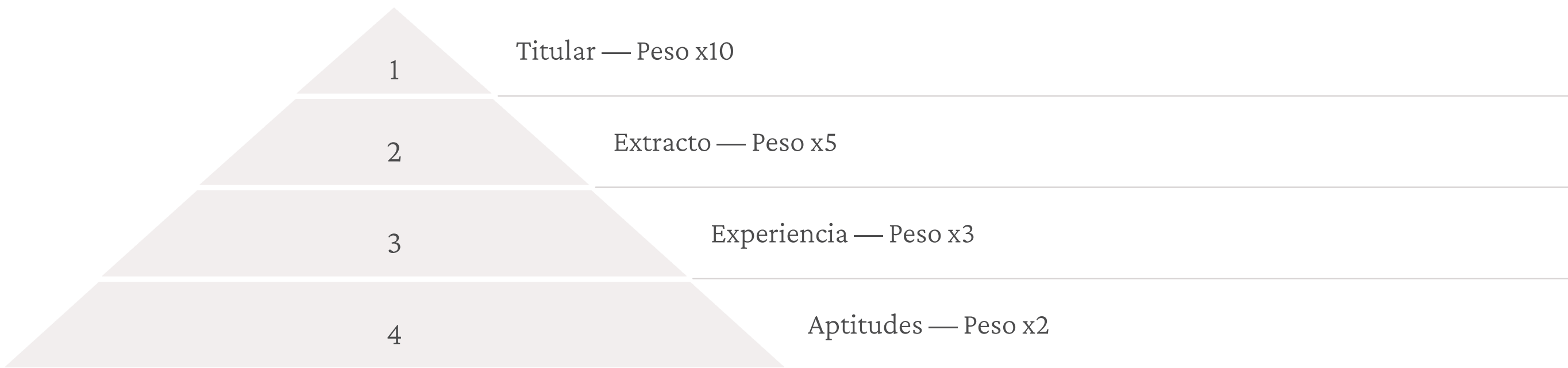


Penalizaciones activas

LinkedIn penaliza links externos en el post, clickbait (cebo de clics), peticiones de reacciones y contenido que genera alto scroll-through sin lectura.

Ubicación Estratégica de Palabras Clave

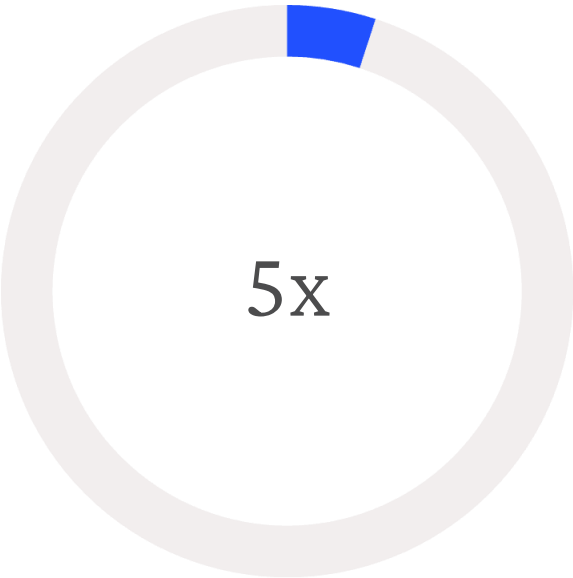
No todas las secciones de tu perfil de LinkedIn tienen el mismo peso en el algoritmo de búsqueda. Distribuir tus palabras clave estratégicamente según el peso de cada sección multiplica tu visibilidad ante los reclutadores.



Tu titular es el campo más valioso: úsalo para incluir tus palabras clave principales con máxima densidad. El extracto permite variaciones naturales. La experiencia contextualiza con herramientas y proyectos. Las aptitudes completan tu especialización con términos técnicos de tu sector.

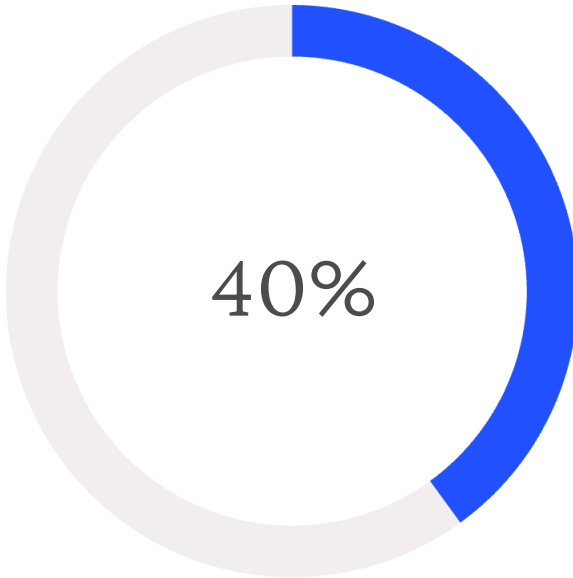
La Fórmula de la Visibilidad LinkedIn

La visibilidad en LinkedIn no es aleatoria: responde a patrones muy concretos de actividad. La consistencia supera siempre a la intensidad esporádica. Un perfil activo regularmente es infinitamente más visible que uno que publica 10 posts en una semana y luego desaparece un mes.



Más visibilidad

publicando 2-3 veces por semana vs. perfil pasivo sin actividad



Más alcance

en tu contenido si comentas activamente en otras publicaciones cada día

Horarios óptimos (CET)

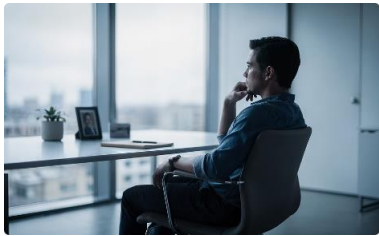
7-9h, 12-13h y 17-18h son los picos de actividad de profesionales en España.

Consistencia > Intensidad

Mejor publicar regularmente con constancia que en ráfagas intensas seguidas de silencio.

Tipos de Contenido con Mayor Engagement

El contenido que mejor funciona en LinkedIn para profesionales en búsqueda activa combina autenticidad con valor práctico. No necesitas ser un experto reconocido: tu experiencia y perspectiva personal ya tienen valor para tu audiencia.



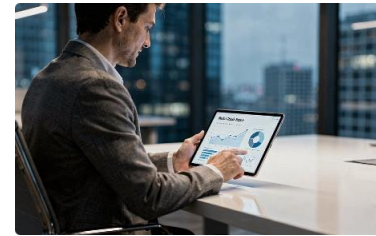
Aprendizajes laborales

"Lo que aprendí de [experiencia/proyecto/error]". La vulnerabilidad y la honestidad generan conexión y alto engagement.



Micro-casos de éxito

Un proyecto reciente con resultados concretos, sin datos sensibles. Demuestra capacidad real de forma tangible y creíble.



Análisis de tendencias

Tu opinión experta sobre noticias o cambios de tu sector. Posiciona tu criterio y muestra que estás al día del mercado.

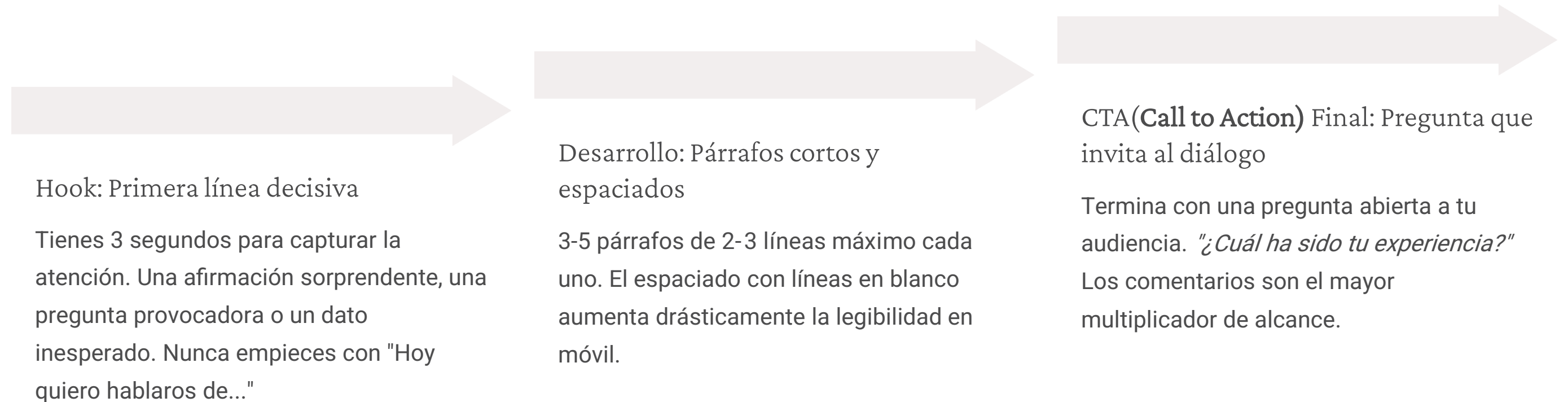


Consejos prácticos

Tips accionables que tu audiencia puede aplicar hoy. El contenido útil genera guardados y compartidos, señales muy valoradas por el algoritmo.

Estructura de Post de Alto Impacto

La estructura de tu publicación importa tanto como el contenido. Un post bien formateado facilita la lectura, retiene la atención y guía al lector hacia la acción que buscas: el comentario que amplifica tu alcance.



Analítica LinkedIn: Qué Medir

Lo que no se mide no se puede mejorar. LinkedIn ofrece métricas de perfil y contenido que, correctamente interpretadas, te dicen exactamente qué está funcionando en tu estrategia de visibilidad y qué necesitas ajustar.

Además SSI (Social Selling Inde)(<https://www.linkedin.com/sales/ssi>)

Y para revisar vuestro Linkedin (<https://jobwinner.ai/tools/free-linkedin-profile-review/>)

1

Vistas de perfil

Tendencia semanal. Objetivo: +10% cada semana. Si baja, tu actividad ha disminuido o tu SEO necesita revisión urgente.

2

Apariciones en búsqueda

Indica que tus keywords están funcionando. Si apareces en pocas búsquedas, revisa y enriquece el vocabulario de tu perfil.

3

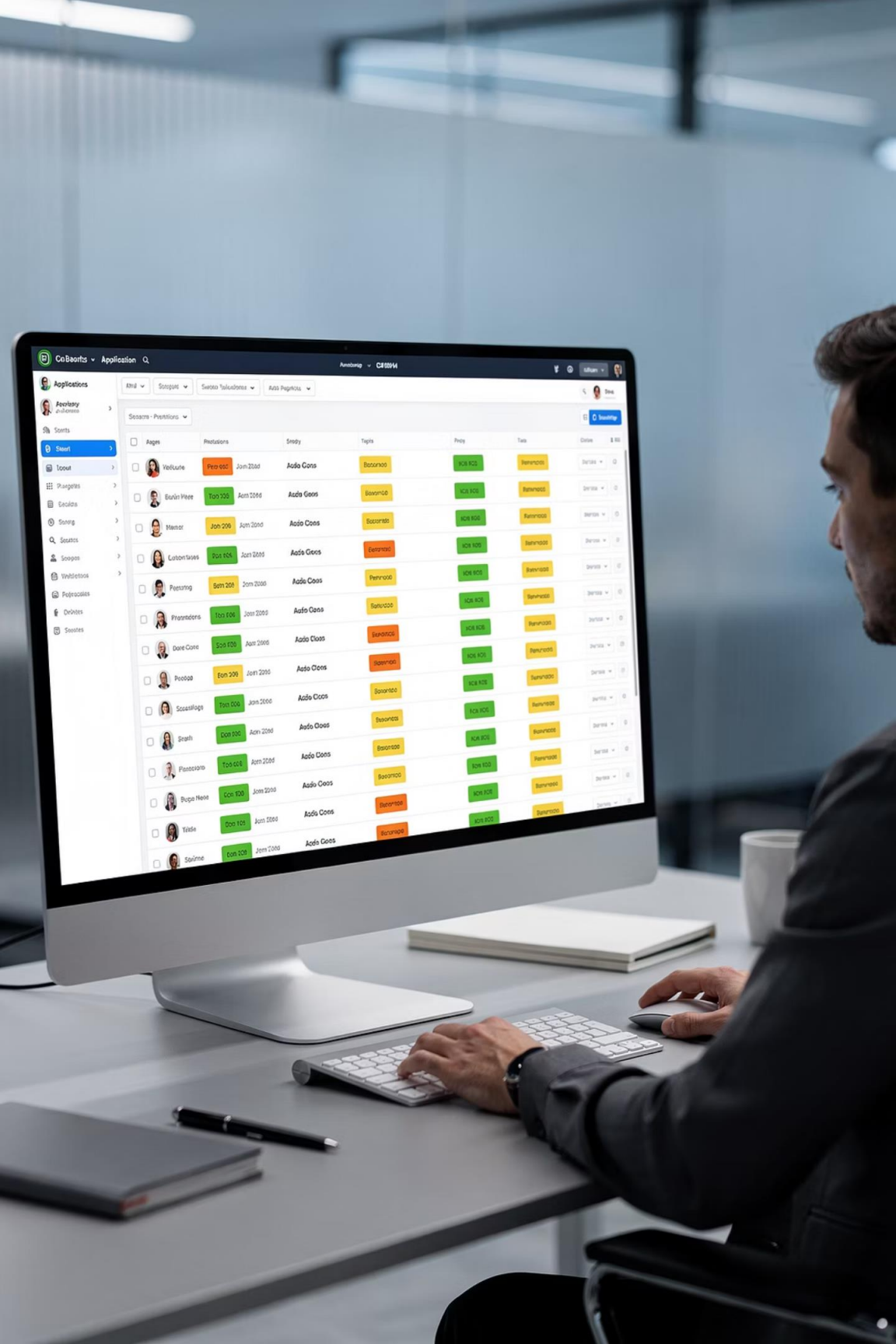
Engagement rate

Interacciones / Impresiones. El benchmark de referencia es 2-5%. Por encima significa contenido muy relevante para tu audiencia.

4

Mensajes de reclutadores

El indicador más directo de la calidad de tu posicionamiento. Más mensajes = mejor SEO y mayor visibilidad en búsquedas activas.



MÓDULO 7

Gestión de Candidaturas

CRM Personal para tu Búsqueda de Empleo

Tu búsqueda de empleo es un proyecto profesional que merece una gestión tan rigurosa como cualquier proyecto de trabajo. El CRM personal transforma el caos en control y la improvisación en estrategia.

MÓDULO 7 DE 9

CRM · SEGUIMIENTO · MÉTRICAS · MEJORA CONTINUA

Tu Búsqueda de Empleo es un Proyecto

Sin un sistema de seguimiento, enviar candidaturas es como disparar sin apuntar. Los datos son tu mejor herramienta de mejora continua.

150

candidaturas

puede llegar a enviar un candidato activo en su búsqueda

¿Por qué Necesitas un CRM?

→ La realidad del mercado

Enviarás entre 50 y 150 candidaturas. Sin sistema, es imposible recordar el estado de cada una.

→ El problema sin sistema

Olvidas hacer seguimiento, no identificas patrones de mejora y pierdes oportunidades por falta de organización.

→ La solución: CRM personal

Control total de tu pipeline: qué enviaste, cuándo, a quién y cuál es el siguiente paso en cada candidatura.

→ El resultado

Mejora continua basada en datos reales. Identifica qué funciona y replica. Detecta qué falla y corrígelo.

Campos Esenciales de tu CRM

Un buen CRM de búsqueda de empleo no tiene que ser complejo para ser efectivo. Estos son los campos mínimos que necesitas para tener control real de tu proceso y poder tomar decisiones informadas en cada paso.

Empresa + Puesto	Fecha + Canal	Estado Actual	Próxima Acción
Nombre empresa, título del puesto y enlace directo a la oferta	Cuándo enviaste y por qué canal (LinkedIn, InfoJobs, web...)	Enviado / Entrevista / Finalista / Descartado / Ghosting	Qué debes hacer y cuándo hacerlo
Empresa B — Growth Manager	15 enero — LinkedIn	1ª Entrevista confirmada	Preparar STAR responses (18 ene)
Empresa C — Product Analyst	18 enero — InfoJobs	Enviado	Follow-up si no respuesta (28 ene)

  Consejo práctico: Añade también una columna de "Notas" para guardar el nombre del reclutador, puntos de conversación y cualquier detalle relevante de las comunicaciones.

Opciones de CRM Personal

La mejor herramienta de CRM es la que realmente vayas a usar. No necesitas la más sofisticada, sino la que se integre mejor en tu flujo de trabajo diario. Aquí tienes las opciones más eficaces ordenadas por complejidad creciente.

Google Sheets

Gratis, accesible desde cualquier dispositivo y suficiente para la mayoría. Empieza aquí si no tienes experiencia previa con herramientas de productividad.

Notion

Más visual y flexible. Permite crear bases de datos relacionadas, vistas de tabla y board. Ideal si ya usas Notion en tu vida profesional.

Trello

Vista Kanban que visualiza el pipeline de forma muy intuitiva. Simple de usar, eficaz para ver de un vistazo el estado de todas tus candidaturas.

Huntr / JibberJobber

Herramientas específicamente diseñadas para búsqueda de empleo. Versión premium con funciones avanzadas de seguimiento y análisis.

Pipeline de Seguimiento de Candidaturas

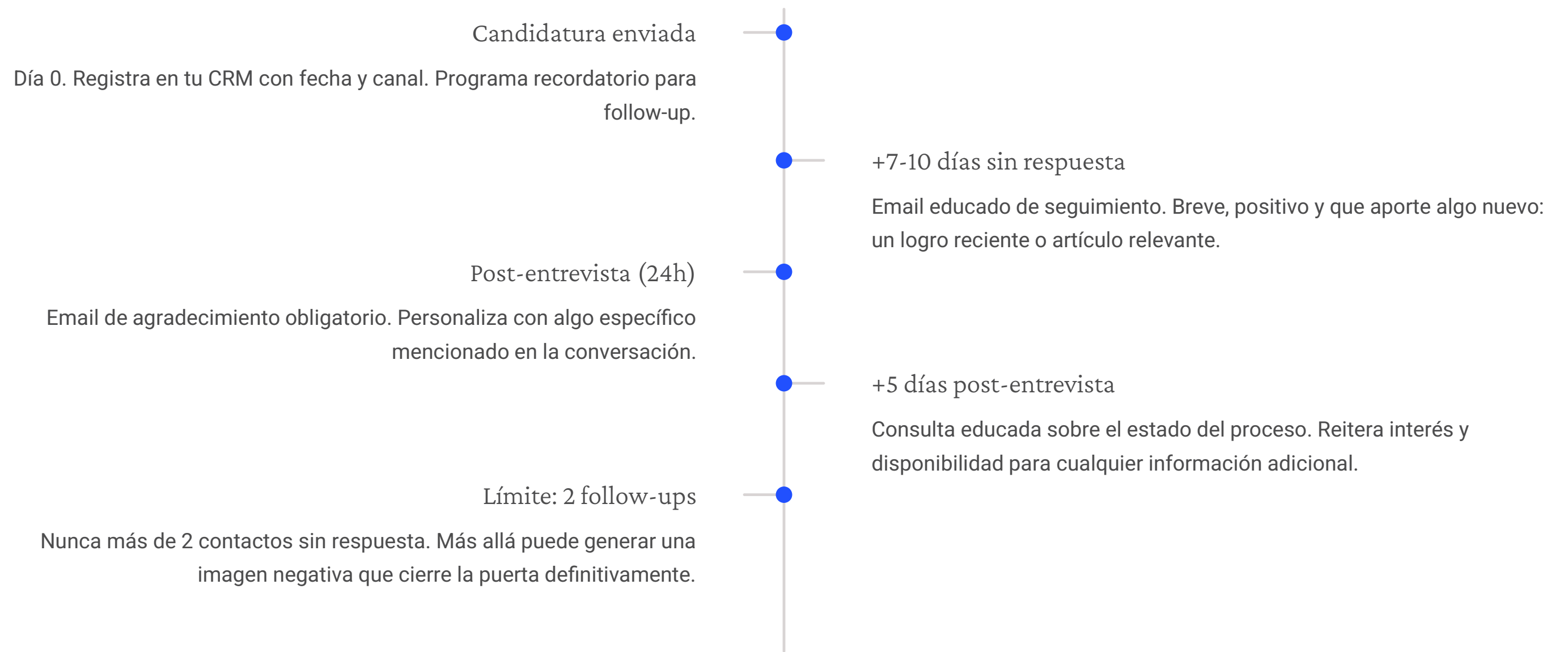
Visualizar tu proceso de selección como un pipeline te permite entender en qué fase tienes más volumen, dónde se atasca el proceso y cuándo debes actuar proactivamente para no perder oportunidades.



Mantén siempre candidaturas en múltiples fases simultáneamente. Nunca pongas todas tus expectativas en una sola oportunidad. La diversificación reduce la ansiedad y mejora tus decisiones de negociación.

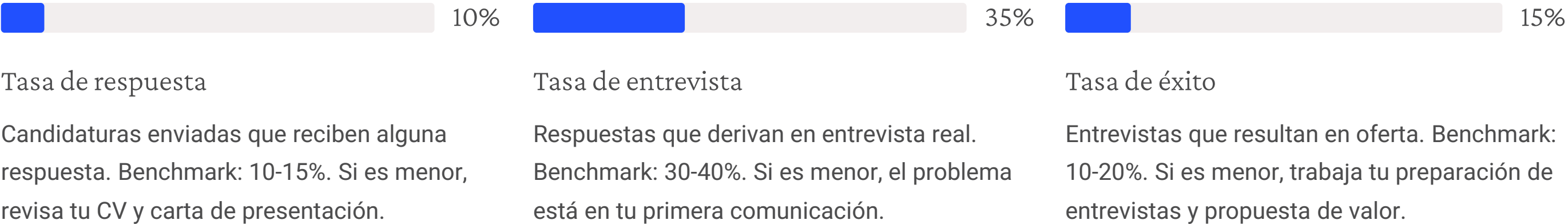
Cuándo y Cómo Hacer Follow-up

El seguimiento proactivo demuestra interés genuino y te mantiene en el radar del reclutador. Pero hay una línea fina entre perseverancia y pesadez. Este protocolo te mantiene siempre en el lado correcto de esa línea.



Métricas de tu Búsqueda de Empleo

Medir tu proceso de búsqueda te permite salir del modo reactivo y entrar en el modo de mejora continua. Si tus ratios están por debajo del benchmark, tienes información exacta de qué palanca ajustar.



  Acción correctora: Si tus ratios están consistentemente por debajo del benchmark durante 2-3 semanas, es señal clara de que necesitas revisar y mejorar el elemento correspondiente del proceso antes de seguir enviando candidaturas.



MÓDULO 8

Entrevistas Online

La entrevista online se ha convertido en el estándar del proceso de selección digital. Dominar el entorno técnico y la comunicación no verbal en formato videollamada es hoy una competencia profesional tan importante como las habilidades técnicas del puesto.

MÓDULO 8 DE 9

SETUP TÉCNICO · COMUNICACIÓN · PRESENCIA DIGITAL

Setup Perfecto para Videollamadas

Tu entorno técnico comunica antes de que digas una sola palabra. Un setup profesional transmite seriedad, organización y atención al detalle. Invertir 30 minutos en configurarlo correctamente puede marcar la diferencia en la percepción del entrevistador.



Cámara a altura de ojos

Evita los ángulos picado (mirando desde arriba) o contrapicado (desde abajo). A la altura de los ojos proyecta igualdad y confianza. Usa libros o un soporte si es necesario.



Iluminación frontal adecuada

Luz natural de frente o un aro de luz. Nunca con ventana detrás (silueta oscura) ni lateral (sombras duras). La iluminación correcta mejora tu apariencia significativamente.



Fondo neutro y sin distracciones

Una pared lisa, una librería ordenada o el fondo blur de la aplicación. El entrevistador debe centrarse en ti, no en lo que hay detrás.



Test técnico previo

Verifica audio, cámara y conexión al menos 15 minutos antes. Ten el cargador conectado. Cierra todas las aplicaciones no necesarias para evitar notificaciones y ralentizaciones.

Comunicación No Verbal en Videollamada

El 55% de la comunicación es no verbal. En formato digital, estos elementos se amplifican porque la pantalla enfoca toda la atención en tu cara y parte superior del cuerpo.

"La pantalla reduce el impacto emocional. Amplifica tus gestos conscientemente para compensar."

01

Contacto visual: mira a la cámara

No a los ojos del entrevistador en pantalla. Mira directamente al objetivo de la cámara para transmitir contacto visual real.

02

Postura: espalda recta y manos visibles

Siéntate erguido sin rigidez. Las manos visibles (sobre la mesa o gesticulando) generan confianza y apertura.

03

Expresiones: amplifícalas conscientemente

El formato digital reduce el impacto de las microexpresiones. Amplifica tus gestos de forma natural para compensar la pérdida de presencia física.

04

Sonrisa: tu herramienta más poderosa

Proyecta confianza, calidez y cercanía. Una sonrisa genuina al inicio de la entrevista establece un tono positivo que durará toda la conversación.



MÓDULO 9

Plan de Acción Individual

Todo el conocimiento adquirido en este curso tiene un único propósito: transformarse en acciones concretas que te acerquen a tu objetivo laboral. Este módulo final es tu hoja de ruta para los próximos 30 días. Es hora de pasar del aprendizaje a la acción.

MÓDULO 9 DE 9

PLAN 30 DÍAS · ACCIÓN · RESULTADOS

Roadmap: Primeros 30 Días Post-Curso

Un plan de 30 días estructurado te da el impulso inicial necesario para construir momentum. Cada semana tiene un objetivo claro y acciones específicas y medibles. No intentes hacerlo todo a la vez: sigue la secuencia.

Semana 1 — Cimientos Digitales Optimiza LinkedIn al 100%: titular con keywords, extracto potente, experiencia detallada y aptitudes completas. Define tu Propuesta de Valor Única (PVU) con tus 3 grandes logros cuantificados. Crea tu mapa de palabras clave para tu sector y función objetivo.	
	Semana 2 — Sistema y Objetivos Configura alertas en 5 portales con keywords precisas y operadores booleanos. Crea tu CRM personal en Google Sheets, Notion o Trello. Identifica tus 10 empresas objetivo usando las señales de crecimiento aprendidas.
Semana 3 — Red y Visibilidad Envía 15 solicitudes de conexión personalizadas diarias en LinkedIn. Publica 2 posts de valor con estructura hook-desarrollo-CTA. Lanza 5 autocandidaturas a empresas de tu lista objetivo.	
	Semana 4 — Volumen y Análisis Aplica a 20 ofertas adicionales encontradas mediante tus alertas configuradas. Realiza follow-up de todas las candidaturas sin respuesta según el protocolo. Analiza tus métricas CRM: tasas de respuesta, entrevistas y ajusta la estrategia.

Estás Listo. Ahora Actúa.

Has completado el curso de Inserción Laboral en Entornos Digitales. Ahora tienes las herramientas, la estrategia y el plan. El mercado laboral digital recompensa a quienes actúan con constancia, criterio y autenticidad. El próximo paso es tuyo.

Módulos 4-5

Portales estratégicos +
Autocandidatura + Networking
digital efectivo

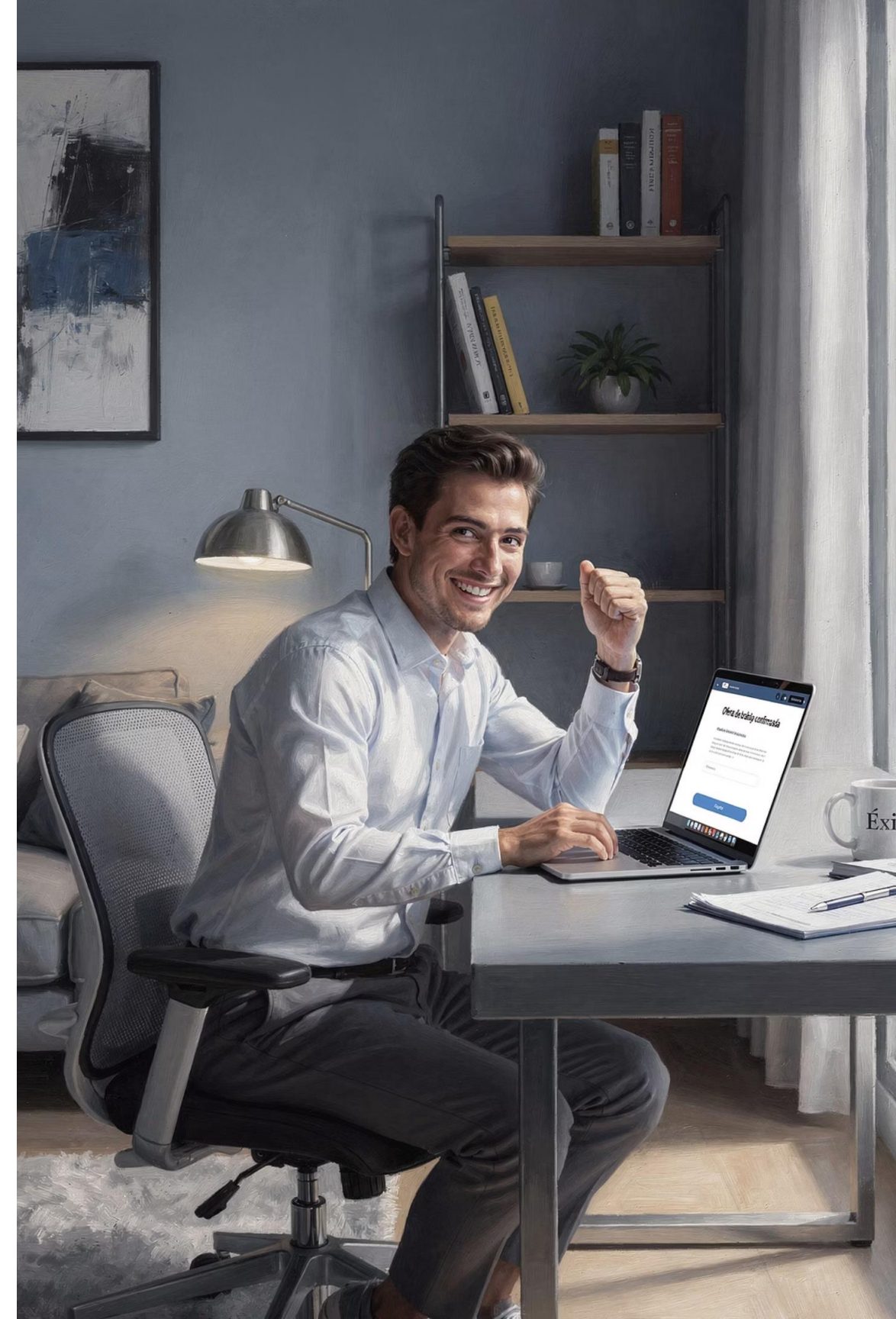
Módulos 6-7

SEO en LinkedIn + Visibilidad + CRM
personal de candidaturas

Módulos 8-9

Entrevistas online profesionales + Plan de acción 30 días

Tu próxima oportunidad laboral no va a buscarte. Sal tú a encontrarla con las herramientas que tienes ahora.



Hasta la próxima

