



MARAMMA
THE INNER YOU



WORKSHOP LINKEDIN SIN MIEDO.
LA SEGURIDAD PROFESIONAL SE ENTRENA

WORKSHOP

LIBRO DE TRABAJO.

Workbook para poner en practica las clases teóricas y
aplicar en tu día a día los aprendizajes

BY SIRA RODRIGUEZ

WORKBOOK

LinkedIn es una red social. Por ello se usa para distraerte, mantenerte informada en tu sector o curiosar. Necesitas estar en este mood para conectar con ella y aprender a usarla. Activa tu curiosidad

El miedo, la vergüenza, el no sé que decir... son emociones y pensamientos internos. Vas a interevenir primero en estas sensaciones que son la base de tu salida al mundo

1. EJERCICIO INTRODUCTORIO. DESMONTANDO CREENCIAS

1.1 Cuando piensas en conectar con alguien, escribir un post o comentar alguna publicación, ¿qué es lo primero que sientes?

1.2 ¿Qué te dices sobre lo que pensarán sobre ti las personas de tu sector?

1.3 ¿Qué sentirías o pensarías tú si una persona de tu sector te escribiera diciéndote que algo de lo que has publicado o de tu historia le parece interesante y que querría conectar contigo?

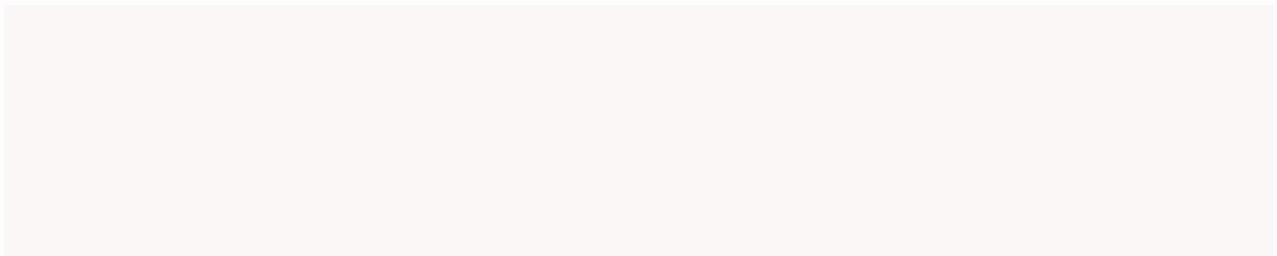
WORKBOOK

Hay dos cosas claves sobre las que debes interevenir en tu relación con LinkedIn y, en general, con el networking.

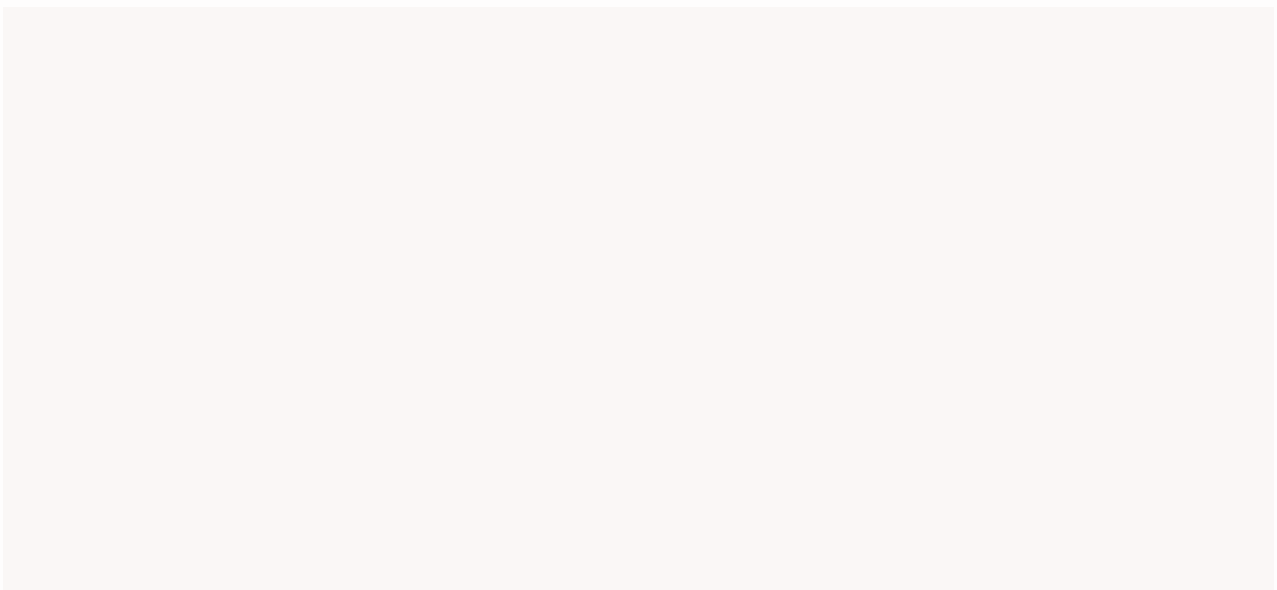
1. Claridad sobre quién eres y qué aportas
2. Naturalizar las relaciones y quitarte presión (la seguridad profesional e entrena

2. EL MAPA DE TU IDENTIDAD PROFESIONAL

2.1 Utiliza el excel adjunto para encontrar tus puntos fuertes y basar tu comunicación en tu expertice y puntos diferenciales. Este será la base de tu comunicación.



2.2 Ahora escribe, lo que querías que pensarán de ti cuando alguien hable de ti. ¿Qué quieres que asocien a ti, las personas de tu sector o clientes? ¿Por qué tres cosas quieren que te recomienden?



WORKBOOK

3. TU ACERCA DE...

Ahora te propongo que escribas tu "Acerca de..." en LinkedIn. Te adjunto un prompt que te ayude a escribir este apartado ayudada por tu inteligencia artificial de texto (claude, chat gpt...). Adjunta el prompt y el documento del "Mapa de tu identidad profesional".

Si te fijas, el prompt actúa en dos partes. La primera te ayuda a iterar tu definición y te va a permitir trabajar en profundidad sobre el excel.

Cuando creas que este apartado habla claramente de ti, entonces dile a tu IA de texto: "Continúa".

Ella, de forma autónoma, te creará el texto para que lo adjuntes en este apartado. Recuerda ajustarlo a tus palabras y estilo.

Actúa como un experto en posicionamiento profesional y marca personal en LinkedIn.

Voy a adjuntarte mi Mapa de Identidad Profesional.

Quiero que lo analices y conviertas toda esa información en un borrador para el apartado "Acerca de" de mi perfil de LinkedIn.

Toda la información que utilices debe salir únicamente de ese documento. No inventes información ni completes huecos.

Tu objetivo es transformar mi trabajo de reflexión, búsqueda y autoconocimiento en un apartado "Acerca de" para LinkedIn que sea claro, concreto y fácil de leer y entender para cualquier persona.

No describas mi puesto de trabajo. Ayúdame a explicar cuál es mi valor profesional.

No describas mi personalidad.

No utilices adjetivos vacíos como apasionada, comprometida, dinámica, responsable, polivalente o similares.

Habla únicamente de aquello que puedo demostrar.

Escribe utilizando frases sencillas.

Evita el lenguaje corporativo.

Habla de aportaciones, no de funciones.

No intentes impresionar, sino hacerte entender.

Prioriza evidencia frente a opiniones sobre uno mismo.

No use frases hechas de LinkedIn.

WORKBOOK

Prioriza explicar qué hago, qué problemas ayudo a resolver, en qué soy especialmente buena, qué resultados consigo y qué experiencias demuestran todo lo anterior

Antes de escribir el perfil

Primero analiza el documento y responde únicamente a estas preguntas.

1. Patrones: ¿Cuáles son los tres patrones profesionales que más se repiten? Explica por qué.
2. Valor diferencial: ¿Cuál parece ser mi mayor aportación profesional? No me digas un cargo. Explícame qué hago diferente.
3. Evidencias: ¿Qué ejemplos, logros o experiencias sustentan ese valor?
4. Vacíos. ¿Qué información importante falta para construir un perfil realmente sólido? No inventes nada. Indícame exactamente qué debería concretar.

Cuando termines este análisis, espera mi confirmación antes de escribir el perfil. Y cuando te diga "continúa", entonces sí escribe el apartado Acerca de siguiendo esta estructura.

1. Introducción. En dos o tres frases resume quién soy profesionalmente, qué apporto y para quién genero valor. Debe ser muy fácil de entender.
2. Qué hago. Explica cuál es mi trabajo utilizando lenguaje cotidiano. No hables de tareas, habla del impacto. Cuantifícalo
3. Mi especialidad. Explica qué problemas suelo resolver, qué tipo de proyectos o situaciones son donde más apporto y qué me diferencia de otros profesionales similares
4. Evidencias. Utiliza únicamente ejemplos, resultados o experiencias que aparezcan en el documento para demostrar lo anterior. No hagas afirmaciones sin pruebas.
5. Cierre. Finaliza con una frase que invite a conectar o conversar. No utilices fórmulas comerciales ni llamadas a la acción agresivas.

Ahora puedes escribir el texto "Acerca de..." en tu LinkedIn. Recuerda que deben ser entre 10 - 15 líneas y que en las 3 primeras líneas debe entenderse quién eres y qué haces de forma sencilla y clara.

WORKBOOK

4. TUS PRIMERAS PUBLICACIONES

Ahora vuelve a tu "Mapa de identidad profesional". Cada una de las casillas puede ser una o más publicaciones que se ajustan a tu estilo y mirada profesional.

Esta mirada es lo que te posiciona con unos valores y unas características determinadas.

Utilízalo.

Te invito a que relaciones cada una de estos apartados que hablan de ti y lo conviertas en un beneficio para tus clientes, partners o compañeras de profesión.

4.1

Escribe ahora títulos y tema de las publicaciones que puedes hacer.

Atrévete a redactar alguna y si te apetece, me la mandas a

info@maramacoaching.com. Estaré encantada de que la revisemos juntas

4.2

Adjunta también fecha de publicación. No se trata de publicar mucho si no de que seas auténtica en lo que compartes y superar los bloqueos y el miedo al qué dirán

WORKBOOK

5. CONECTA CON PARTNERS Y EXPERTOS DE TU SECTOR

Ha llegado el momento de usar una de las mayores oportunidades que ofrece LinkedIn: el networking.

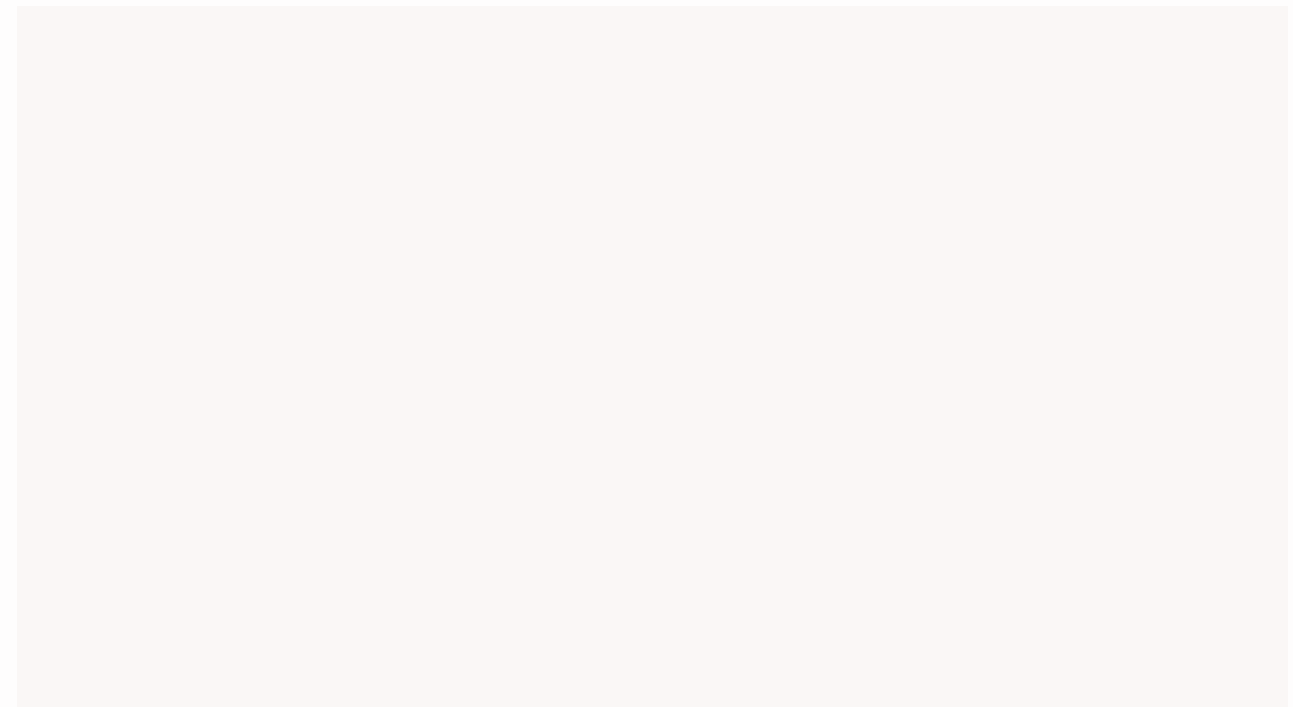
Quiero recordarte que no es la única manera de hacer networking y aunque esta red social te permite hacerlo con personas que no están cerca de ti, no sustituye las relaciones personales en directo. Para mi, LinkedIn es un muy buen complemento al fomento de las relaciones profesionales de forma presencial. No descuides ninguna, combínalas

5.1

Haz un listado y busca en LinkedIn personas que conozcas: compañeras de universidad, personas que hayas conocido personalmente, añádeme a tus contactos...

Se trata de que crees una base de conocidos que pueda ayudarte a crecer. Conecta con este tipo de personas que has conocido de forma presencial, sin enviar mensaje previo y una vez hayas conectado, entonces sí, envía un mensaje recordando cómo os habéis conocido y lo que te interesa de esta persona.

No gastes tus mensajes gratuitos para conectar con gente que ya conoces pero mantén una relación cordial y autentica con un mensaje posterior



WORKBOOK

5. CONECTA CON PARTNERS Y EXPERTOS DE TU SECTOR

5.2 Ahora elije una persona de tu sector que te interese (no busques a un influencer). El ejercicio es que la observes durante algún tiempo (síguela, lee lo que escribe, mira vídeos...)

Mira desde la curiosidad y el aprendizaje. Ahora, contesta a estas preguntas:

¿Qué te gusta de ella?

¿Qué admiras?

¿Qué compartís?

¿Qué estás aprendiendo o podrías aprender?

¿Qué podrías aportarle tu?



WORKBOOK

5. CONECTA CON PARTNERS Y EXPERTOS DE TU SECTOR

Es hora de escribirle un mensaje.

5.3

Claves

- sinceridad y naturalidad
- centrar el mensaje en lo que te gusta de lo que hace la otra persona
- conectas el mensaje con algo donde tu aportas valor y podéis crecer



Mensaje tipo:

Hola (nombre de la otra persona), soy (tu nombre). Llevo días oyendo tus aportaciones sobre (tema en concreto que trata la otra persona) y me parece muy interesante lo que dices sobre (aspecto concreto o mirada que ella aporta y que te parece interesante, innovadora, curiosa...). Ahora añade algo de lo que tu haces que enlaza con sus aportaciones. (Y finalmente cierra con algo parecido a) Me encantará conectar contigo y que podamos compartir más sobre (el tema en concreto del que hablas).

WORKBOOK

6. CONSEJOS PARA MANTENERTE ACTIVA EN LINKEDIN

Ahora te dejo algunos recordatorios sobre la manera sostenible de estar activa en linkedin y superar tus bloqueos

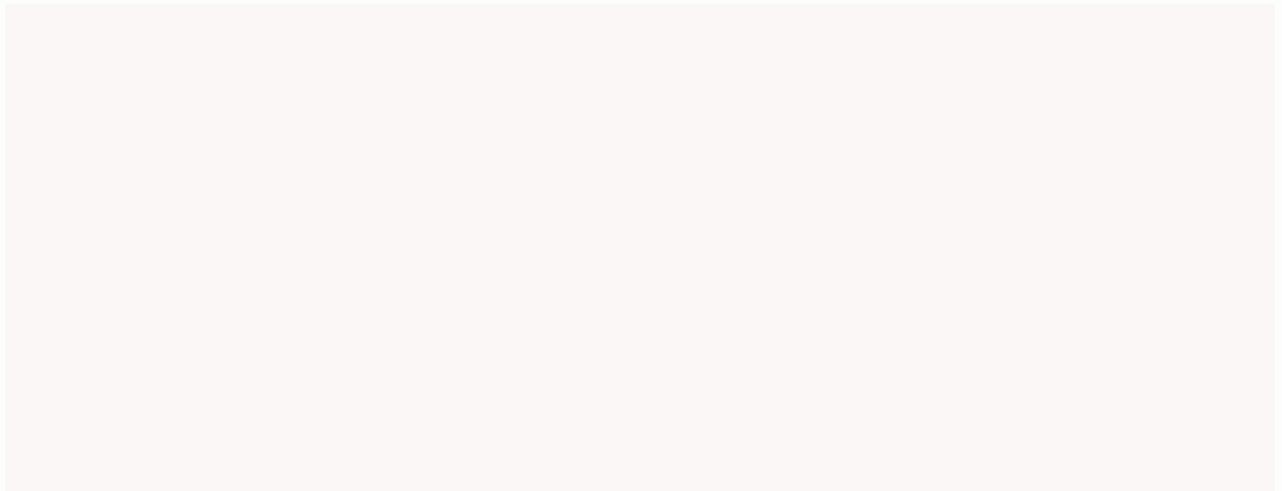
1. Recuerda mantener activa tu curiosidad, es el motor de tu crecimiento en las relaciones profesionales
2. Navega ratitos por LinkedIn descubriendo aportaciones, personas, artículos de interés (30 minutos a la semana son suficientes para empezar)
3. Estate en contacto con tus sensaciones y sentimientos, son la base para crear y conectar desde la autenticidad
4. Dale like a lo que te gusta y comenta lo que te parezca curioso o aporte realmente a tu trabajo
5. Busca personas conocidas que puedan ayudarte a crear conexiones profesionales y engrandecer tu red de contactos (profesores de la universidad, compañeras, mentoras...)
6. Connecta con las personas que conozcas personalmente y escríbeles después recordando quién eres y lo que os ha unido o os une
7. Cuando encuentres personas interesantes de tu sector, recuerda observarlos, buscarlos en LinkedIn y enviarles solicitud de conexión con un mensaje adjunto que nazca desde la naturalidad, la autenticidad.
8. En todo este proceso, aparecerá el síndrome de la impostora, la vergüenza, el miedo o los pensamientos sabotadores. Observalos, recuerda que todos los tenemos. También sé capaz de cambiar de perspectiva: ¿Qué te sucede a ti o te sucedería si alguien se interesa por tu trabajo?
9. Y recuerda, estás en prácticas. La seguridad profesional se entrena. Es buen momento para empezar a hacerlo

WORKBOOK

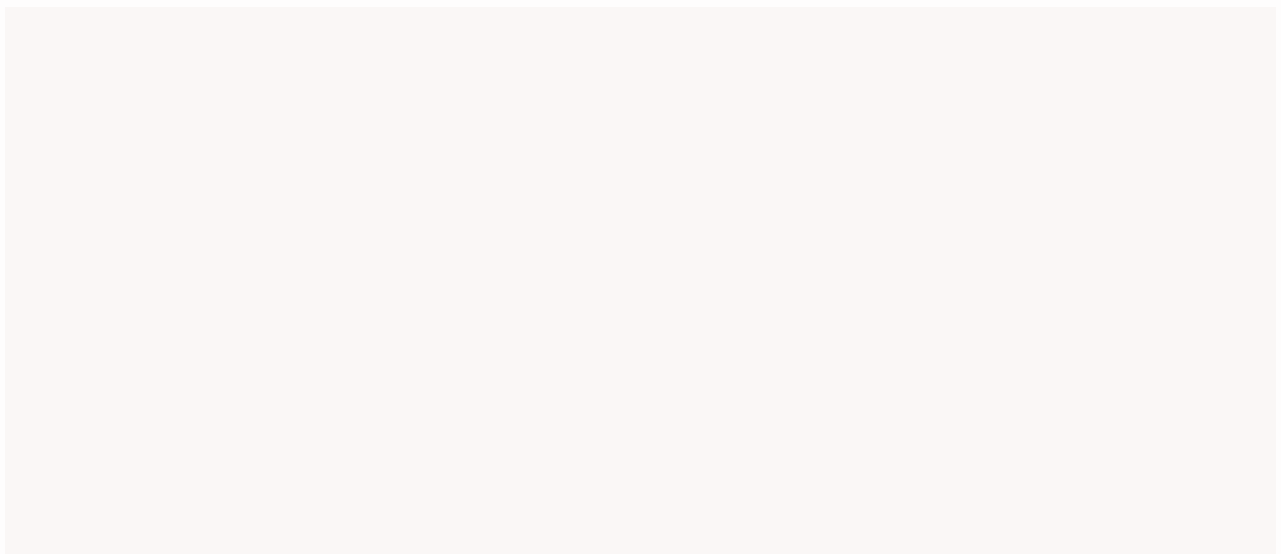
7. PLAN DE ACCIÓN

Es momento de llevar todo esto a tu día a día

7.1 Dentro de 6 meses que tendría que haber pasado para que pensaras: "Ha merecido la pena empezar a usar LinkedIn"



7.2 ¿Qué acciones vas a hacer para que suceda lo que quieres y cuando las vas a llevar a cabo



JOURNALING

Este espacio en blanco, que vas a encontrar en todos los libros de trabajo de Marama Coaching, está pensado para que escribas tus “aja moments” o tomas de conciencia relacionadas con el módulo o curso.

*También puedes usarlo a modo de escritura automática.
Es un trabajo que tiene propiedades realmente terapéuticas.*

JOURNALING

JOURNALING



ENHORABUENA POR HABER LLEGADO HASTA AQUÍ.



Es momento, ahora, de convertir todo esto en una estrategia que tenga sentido para ti y tu desarrollo profesional.

Por eso, si es la primera vez que participas en un curso o programa de Marama Coaching, con tu inscripción en LinkedIn sin miedo dispones de una **sesión estratégica de desarrollo profesional** gratuita.

En esta sesión trabajaremos juntas para:

- ✓ Resolver las dudas sobre la aplicación de contenidos
- ✓ Revisar tu perfil y tu comunicación para que reflejen realmente el valor que aportas.
- ✓ Adaptar todo este contenido a tu estrategia de posicionamiento profesional, teniendo en cuenta tu momento vital y tus objetivos.
- ✓ Definir los próximos pasos para que LinkedIn deje de ser una tarea pendiente y se convierta en una herramienta al servicio de tu carrera.

[RESERVA TU SESIÓN ESTRATÉGICA AQUÍ](#)