

E-BOOK



SE RELACIONANDO ASSERTIVAMENTE NA REDE VIRTUAL

DICAS DE COMO ATINGIR SEUS OBJETIVOS
E EVITAR GAFES VIRTUAIS



Leila Duarte

Parabéns!

Você acaba de dar o primeiro passo de sua caminhada de sucesso em um mundo de infinitas possibilidades.

Sabia que LinkedIn é uma rede social que surgiu com o propósito de conectar profissionais do mundo todo?

Atualmente, conta com mais de 500 milhões de usuários – 45 milhões são brasileiros. Como base nesses dados podemos imaginar o universo de possibilidades.

Um em cada três profissionais possuem uma conta no LinkedIn e 49% dos tomadores de decisões de empresas usam a rede para propósitos profissionais.

Veja a importância de se ter um perfil de destaque no LinkedIn.

Pois, não adianta estar inserido neste universo de possibilidades e perder a chance de fechar grandes negócios ou não conseguir aquele tão sonhado emprego, justamente por não saber agir de forma correta.

Neste manual você vai aprender:

- **Dicas de Ouro Para Ter Um Perfil IN Campeão**
- **Como se Relacionar Assertivamente Dentro do LinkedIn**
- **O Que é SSI (Social Selling Index)? Como Ele Pode Contribuir para Atingir Seus Objetivos Dentro da Rede IN**
- **Como Evitar Gafes Virtuais**

Descomplicar as coisas ajudar a ter uma visão holística, que pode contribuir para atingir seus objetivos de forma clara e natural.

Lhe convido a embarcar nesse navio chamado relacionamento e navegar nesse oceano digital recheado de possibilidades, e que está a um click de assertividade.

1. Dicas de Ouro Para Ter Um Perfil IN Campeão

Quando uma pessoa quer adquirir um serviço ou produto pela internet, ela faz busca no Google lê as informações e analisa a foto, correto?

Porque ela precisa ter a noção de como é, se vai ficar bom, cor e vários outros detalhes que vão contribuir para ela adquirir ou não determinado serviço/produto.

A sua foto do perfil LinkedIn como está? Você sabia que um perfil com foto tem 21 vezes mais visibilidade que outro perfil sem foto?

Escolha uma foto profissional para dar mais credibilidade ao seu perfil. Use fundos neutros, evite foto de baladas, de óculos escuros ou com animais de estimação no colo.

A foto precisa representar você profissionalmente, não precisar ser aquela foto preto e branco do RG. Mas, que você se sinta confortável com ela. Pode sim sorrir na foto.

Se necessário peça ajuda para um bom profissional da área de fotografia para lhe auxiliar.

A verba está curta? Coloque uma boa camisa polo, ou social, encoste em uma parede com fundo neutro com boa iluminação e peça para alguém tirar a foto com o máximo de resolução do celular. Pronto, já pode utiliza-la até fazer uma foto profissional.

Sua capa de fundo também é muito importante. Nela coloque imagens que tenham a ver com sua profissão ou trabalho no caso de empreendedores. Principalmente sua foto tem que se destacar sobre essa capa de fundo do seu perfil.

No título caso esteja procurando por emprego não coloque em “busca de recolocação, “disponível para trabalho” ou algo desse gênero. Isso dificulta o recrutador lhe localizar na rede.

Coloque seu cargo e palavras-chave como por exemplo: Analista de projetos com foco em Melhoria, Processos, Qualidade.

Caso esteja empregado e esteja procurando novas oportunidades e não quer expor isso para sua atual empresa, existe um campo que você pode deixar ativado (Interesses de Carreira) informando que está em busca de novas oportunidades. Pois, a empresa não saberá dessa informação.

Detalhe, é necessário que esteja cadastrado corretamente onde trabalha atualmente para o sistema “entender” e não informar ao recrutador da sua própria empresa que está em busca de novas oportunidades.

Se você é empreendedor, qual é a “dor” do cliente que você resolve? Aproveite esse campo para fazer sua venda também e usa palavras-chave como por exemplo: “Você bate suas metas? Eu posso te ajudar, Treinamento em vendas, negociação.

Personalize a URL do seu perfil. Não deixe apenas sequência numérica. Pode colocar seu nome e sobrenome ou acrescente junto ao seu nome algo que reforce sua marca dentro do IN.

Com isso você já começou a construir seu cartão de visita virtual assertivo. Chamando a atenção dos recrutadores ou seus possíveis clientes, quando seu nome aparecer nas buscas.

No campo resumo descreva um texto conforme seu objetivo dentro da rede. Utilize palavras-chave, resultados obtidos, projetos que participou, serviço/produto que oferece.

Lembre-se o seu perfil IN é “vivo”, precisa estar sempre atualizado. Aliás, os perfis atualizados sempre são ranqueados por primeiro.

Mas, se não fez nenhum curso, ou atividade recentemente como proceder? Entre em editar no seu perfil, coloque um ponto no final do seu nome e salve. Atualize a página, entrar em editar novamente e retire esse ponto e salve.

O sistema reconhece como uma atualização do seu perfil. Faça isso pelo menos uma vez por semana e mantenha-se sempre “atualizado” para o algoritmo.

Mas, para manter-se atualizado na vida real participe de cursos, palestras, workshop, congressos, com isso amplie sua rede de Networking e realize a troca de experiências e ideias.

Muitas pessoas compram produto ou serviço pelo propósito que foi comunicado e não necessariamente pelo produto em si.

Exemplo: Entre a água mineral A e B. A água A tem um trabalho social, pratica e incentiva a educação ambiental. A Marca B só vende.

As pessoas se identificam com valores, propósito, isso vai além do preço. Elas vestem a camisa da empresa e até defendem a marca. Justamente porque se identificam com o propósito da marca. Isso contribui para fidelização de clientes também.

Quando você está em busca por emprego, sabia que os recrutadores olham com bons olhos quem faz trabalho voluntário?

Pode ser participar da reunião para melhorias no bairro, lecionar aula de informática. Isso mostra que a pessoa é um profissional preocupado com a comunidade ao seu redor.

No campo competências pode-se colocar até 50 delas e suas conexões podem marcar algumas ou todas que forem mencionadas no perfil.

Aliás, o algoritmo também usa elas para oferecer algumas sugestões de oportunidades de emprego. Então capriche nas escolhas.

Agora, que tal endoçar o perfil? Tenha pelo menos três recomendações em seu perfil. Pode ser de colegas de trabalho, escola, cursos. Cliente ou recrutadores olham esse campo também.

Aqui seu colega, por exemplo, resalta seus pontos positivos, conquistas em determinado projeto, ou cursos que realizaram juntos.

Falando em conquistas...

Nesse campo você escolhe as categorias para preencher, pode colocar:

- Cursos: Excel, liderança, que seja relacionado com sua profissão
- Certificados: Aqui é mais específico por área, como exemplo de TI, melhoria e outros
- Publicações: Se você já publicou algum artigo em site ou revista fora do LinkedIn
- Projetos: que você tenha participado

- Reconhecimento ou prêmio: que ganhou durante sua carreira profissional

Esses detalhes fazem toda a diferença para deixar seu perfil mais atrativo para a rede de uma forma geral. Contribuindo para uma maior visibilidade dentro das buscas na rede IN.

2. Como se Relacionar Assertivamente Dentro do LinkedIn

Imagine a cena, alguém que você nunca viu na vida, não se apresenta, chega com um contrato na mão lhe pedindo em casamento, e se você não quiser esse contrato é para fazer o favor de encaminhar para algum conhecido seu que queira.

Parece loucura? Mas, muitas pessoas por falta de conhecimento agem assim na rede. Pedem conexão, a pessoa aceita e na sequência “Páh” envia um CV inbox.

Lembra do Spam? Bem isso que acontece. Vai enviando para todo o lado. Calma, primeiro conecte-se faça uma mensagem de boas-vindas e interaja.

Aos poucos vai fluindo e no momento oportuno a chance de enviar o CV chegará, sem forçar a barra de ninguém.

Para aumentar suas conexões, você pode começar conectando colegas de faculdade, trabalho, projetos.

Participe de grupos, faça artigo, post, gere conteúdo relevante para a rede.

Quanto mais conexões maior sua visibilidade dentro da rede. Interaja nos posts, deixe gancho para pessoa lhe responder, assim começa a caminhada para criar vínculos. Seja constante e recorrente. Responda prontamente suas mensagens inbox. Isso conta pontos.

Envie parabéns pelo aniversário, novo emprego. Tenha modelo de mensagens prontas para cada tipo de convite.

Como por exemplo quando alguém visitar seu perfil, interagir em um post ou artigo que publicou, quando for convidar alguém para fazer parte da sua rede ou para agradecer o convite feito.

Busque seguir as empresas que deseja trabalhar, conecte pessoas da área de RH, pessoas da mesma função que a sua para trocarem ideias, pessoas que possam lhe ajudar na sua busca na rede seja por recolocação, projeto ou empreender.

Precisa interagir, dar atenção genuína, ser gentil, empático. Não fique apenas no Like, contribua e complemente a ideia de seu colega.

Marque seus colegas em posts de assuntos que você sabe que ele gosta, compartilhe notícias relevantes, foto, vídeo. Lembre-se sempre de oferecer valor e conteúdo genuíno.

Networking não é feito da noite para o dia, leva algum tempo, onde tem dedicação nas conversas, interações até chegar o ponto de poder convidar para tomar um café e fortalecer ainda mais esse laço.

Essa interação é uma questão de mindset. Ambos ganham com ela. Nem tudo é sobre negócios ou números. Estamos falando de pessoas para pessoas e não para máquinas.

Networking é doação, compartilhamento, troca e não uma obrigação de ficar devendo favores aos outros. Não pode ser pesado. Precisa ser leve e genuíno.

Veja como uma criança faz Networking melhor que muitos adultos. Ela age naturalmente e realmente demonstra interesse e ainda ajuda do jeitinho dela.

Não está preocupada em receber nada de volta, ela simplesmente doa, compartilha e vai fazer novas amizades com outras crianças.

Sabe quando falam que não é para deixar nossa criança interior morrer? Não é só para os casos de ter criatividade, mas, poder usar alegria, leveza, gentileza em nossas interações.

3. O Que é SSI (Social Selling Index)? Como Ele Pode Contribuir para Atingir Seus Objetivos Dentro da Rede IN

O SSI também chamado de *Sales Navigator*, avalia e compara o desempenho dos usuários do LinkedIn com um valor que vai de 0 até 100, dividido em 4 categorias.

A página vai apresentar seu perfil, sua colocação no Ranking no seu setor, como por exemplo TI, Suprimentos, Administração de serviços. Esse setor é colocado logo no início quando criamos o nosso perfil dentro da plataforma.

Mostra também seu Ranking comparado com os colegas que estão na mesma categoria. Exemplo abaixo:

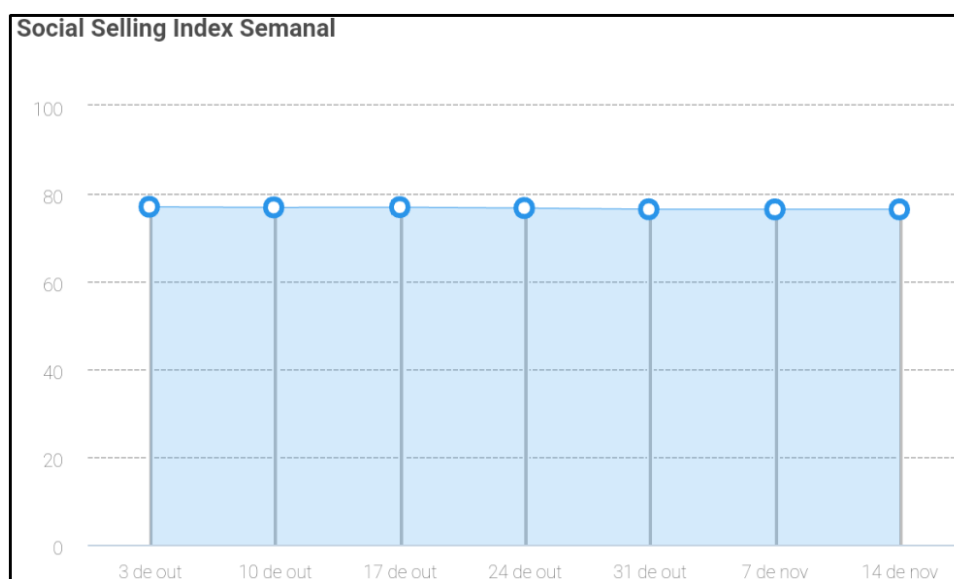


Data base: 16/11/18



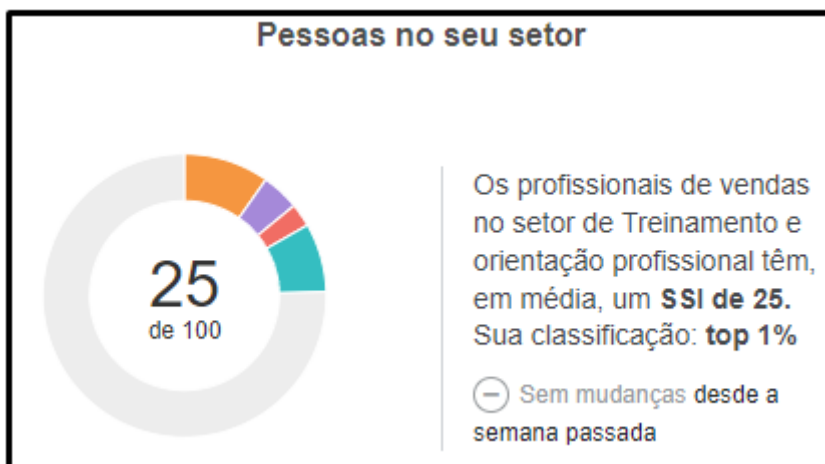
Data base: 16/11/18

Nessa parte poderá conferir seu histórico de variação do seu SSI nas últimas seis semanas.



Data base: 16/11/18

O campo abaixo mostra a média das pessoas do seu setor e da sua rede.



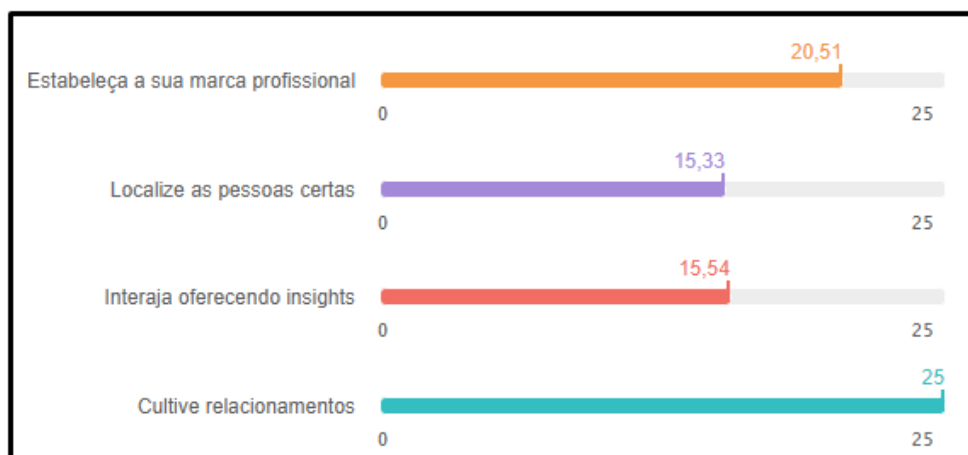
Data base: 16/11/18



Data base: 16/11/18

Quanto maior sua pontuação, melhor é sua avaliação na rede. Um SSI a partir de 60 é sinal que está começando a usar a rede corretamente.

O SSI dará um norte de como você está caminhando e interagindo na rede. As categorias, que são quatro, possuem 25 pontos cada. Dentro delas existem ações que você realiza e melhoram seu resultado.



Data base: 16/11/18

Estabeleça a sua marca profissional: Tenha um perfil completo – classificado como campeão no LinkedIn. Faça recomendações para suas conexões e solicitação também. Publique artigos. Endosse as competências de suas conexões.

Localize as pessoas certas: Use filtros para localizar as pessoas. E as que visitam seu perfil, aproveite para conecta-las.

Interaja oferecendo insights: Seja ativo na rede, curta, comente e compartilhe conteúdos que julgar interessante e relevante para suas conexões. Participe ativamente dos grupos no LinkedIn. Responda aos comentários que receber em suas publicações.

Cultive relacionamentos: Convide as pessoas utilizando convite personalizado. Uma vez conectado, envie uma mensagem de boas-vindas. Lembre-se que as pessoas não são apenas mais um número para você.

Link: <https://www.linkedin.com/sales/ssi>

4. Como Evitar Gafes Virtuais

Quando estamos na busca por trabalho é normal pedirem segundo idioma. No LinkedIn existe um campo específico para isso também.

Só utilize esse campo se você tiver outro idioma como inglês, francês por exemplo.

Não coloque português nativo. Porque se a pessoa é brasileira (nativa), já se subentende que o português é a sua língua materna.

Sempre ouvimos o conselho de evitar participações em discussões que envolvam assuntos polêmicos como religião, futebol, política.

Antes de comentar ou postar algo, faça a seguinte pergunta: “o que vai agregar de valor para minha audiência”? Por mais que seus dedos cocem para responder algo, respire fundo e reflita.

Para construir uma marca, uma imagem leva tempo. Agora para acabar com ela é uma fração de segundos. Um comentário meio “torto”, vai detonar um trabalho de meses, ou anos.

Já ouviu a famosa frase: “que tudo o que você falar pode ser usado contra você no tribunal”? Hoje existe o rastro digital.

Por mais que você apague algum comentário ou post, se alguém printou aquela tela, já era. Isso é eterno. No momento oportuno um *hater* vai usar isso contra sua pessoa.

Aliás, não perca tempo com *hater*, não gaste energia, tempo. O que ele quer é fomentar discussões para desestabilizar as pessoas. Bloqueie, exclua, denuncie como Spam.

Lembre-se o veneno só faz efeito se nós bebermos “in natura”. Se o que foi dito for uma verdade, tudo bem, pois é verdade. Agora se falou algo que não condiz com você, tenha inteligência emocional, ignore e foque no que é bom, delete o que for ruim.

Não use seus posts e comentários como “muro de lamentações”. Pois algumas pessoas podem achar isso ruim e descartar um bom candidato devido a sua postura na rede. Para tratar desses assuntos existem lugares e pessoas certas.

Algumas pessoas ainda têm a falsa sensação que estão “protegidas” atrás de uma tela e que podem falar o que quiserem, até ofender só porque seu “rosto” não aparece.

Pelo contrário, na rede estamos bem mais expostos de que possamos imaginar. As redes são conectadas, quem dirá as pessoas não é? Então, cautela, parcimônia, não faz mal para ninguém.

Não seja Spam, conforme falei anteriormente. Além de ser considerado com uma pessoa chata, vão lhe bloquear, isso vai dificultar sua caminhada na rede.

Porque se o algoritmo entender que você é um Spam, terá algumas consequências negativas na plataforma. Cuidado, atenção sempre.

Tenha uma agenda, um lugar para fazer anotações paralelas. Para que? Simples, quando você ver alguma notícia muito legal, que vai enriquecer, contribuir para uma conexão que você está trabalhando para estreitar os laços, fica mais fácil lembrar.

Porque nada pior do que ver uma notícia e pensar, qual era o nome daquela pessoa mesmo?...

Rede profissional tratamos com profissionais, correto? Sempre com educação, gentileza, bom humor na medida

certa. Só fale de assuntos mais pessoais se derem essa abertura e já tiverem um tempo de conversa.

Não tente forçar nenhuma situação, ou colocar a pessoa em saia justa. Lembre-se Networking é para doar e não para doar.

Interaja com leveza e responsabilidade. Seja gentil, agradável, ofereça ajuda e não espere nada em troca. Fique tranquilo, pois o que plantarmos no seu tempo certo a colheita virá. Portanto escolha com muita atenção suas sementes.

CONCLUSÃO

Quando mudamos nosso mindset, automaticamente as coisas fluem. Começamos a fazer conexões mais inteligentes, refletir, compartilhar insights.

Estamos conectados, as ferramentas encurtam distâncias, agilizam tomadas de decisões. Mas, atrás daquela tela existe uma pessoa única, dotadas de dons e talentos.

Mesmo com toda tecnologia, robôs, *smat city*, sociedade 5.0, essa tecnologia é para facilitar o cotidiano, para que **os seres humanos possam de verdade se dedicar ao seu core que é relacionar-se assertivamente.**

SOBRE A AUTORA:

Meu nome é Leila de Oliveira Duarte, sou Administradora, Especialista Lean Six Sigma Yellow Belt, Auditora 5S Lean Office. Tenho ampla experiência em empresas de grande porte e multinacionais, me especializei em MBA em Gerenciamento de

Projetos. Por ser facilitadora de processos sempre tive o foco em gestão e liderança de equipes e realizei cursos nessa área também.

Particpei de projetos de Reestruturação do Programa 5S Lean Office; Programa 5S Lima/Peru; Automatização Portal de Carreiros. Com foco em melhoria ganhei o prêmio “Orgulho de ser VID”.

Além de participar de projetos sociais que envolvem educação, cidadania, desenvolvimento humano.

Através do LinkedIn publiquei artigos com assuntos voltados para RH, Inovação, TI, sendo que esses mesmos artigos foram publicados também em outros sites como: Revista Melhor - Gestão de Pessoas, RH Online, Revista Empresários, Administradores.com, LogWeb, Lean TI, Profissionais TI, ASSESPRO-PR.

Atualmente como empreendedora sou founder da NOVO ELO, onde o propósito é conectar pessoas.

Atuo como Consultora, Palestrante, Mentoring. Ministro palestras, workshop Master Class In Company personalizados, treinamentos.

Abordo temas como: Networking 4.0 (Netweaving); LinkedIn, Reputação Digital o Lastro de Autoridade que Influencia a Marca, Resolvendo com Bom Humor, Inovação e assuntos correlatos.

Contatos:

leiladuarte@novoelo.com.br

<https://www.linkedin.com/in/leila-duarte/>

<https://www.novoelo.com.br>

https://www.instagram.com/leiladuarte_oficial