


**Por ZOOM**

**23 y 30 de noviembre de 2026 (19:00-20:30 CET)**

**Certificado** de participación para todas las personas que asistan en directo.

**Inscripción: https://forms.gle/HZZc1yBJ5fKVUDoC9**

*En el formulario de inscripción se indican los precios y procedimiento para reservar tu plaza. La inscripción incluye la posibilidad de visionar la grabación del encuentro durante 12 semanas desde su finalización.*

# «LinkedIn: el nuevo cerebro de LinkedIn y cómo diseñar una estrategia que funcione basada en tu marca personal»

LinkedIn ha experimentado el mayor cambio de los últimos diez años. La llegada del modelo de inteligencia artificial 360Brew y del sistema de clasificación de creadores (CCS) ha transformado la red: ya no se trata de publicar mucho y conseguir «me gusta», sino de construir una marca personal clara, especializada y coherente que el algoritmo —y también los buscadores y las herramientas de IA— puedan identificar, categorizar y recomendar.

En esta formación aprenderás a construir un perfil profesional claro y dirigido a tu público objetivo. Para ello, descubrirás las claves para desarrollar un sistema de comunicación con el que pasarás de Desconocido a Reconocido; luego, Admirado, y, finalmente, Elegido. Sin SPAM, sin pasar horas en redes sociales, sin convertirte en un comercial. Con honestidad, coherencia y foco.

El objetivo es que cada asistente salga con una hoja de ruta concreta para transformar su perfil de LinkedIn en una herramienta de captación de clientes, sin perseguirlos: que sean los clientes quienes le encuentren y conozcan su valor.

## Metodología

- Dos sesiones prácticas y participativas, de una duración de noventa minutos, con combinación de teoría y ejemplos reales.
- Casos y ejemplos específicos del sector de la interpretación de conferencias y su cadena de clientes (agencias, organizadores de eventos, instituciones, empresas).
- Tiempo dedicado en cada sesión a la resolución de dudas generales del sector.

## Objetivos

- Comprender cómo funciona hoy LinkedIn: el nuevo cerebro 360Brew, el CCS y el cambio de un algoritmo basado en relaciones a uno basado en intereses y temáticas.
- Entender por qué LinkedIn se ha convertido en un buscador y por qué las herramientas de IA (ChatGPT, Google AI Mode, Perplexity) ya citan LinkedIn como fuente de autoridad.
- Aplicar el método DRAE a la marca personal en LinkedIn: pasar de Desconocido a Reconocido, Admirado y, finalmente, Elegido por el cliente.
- Definir la marca personal del intérprete: significado, emoción y función, adaptados al mercado de la interpretación de conferencias.
- Claves para construir el perfil completo (foto, banner, titular, «Acerca de», destacados y newsletter) siguiendo los criterios que el nuevo algoritmo valora.
- Diseñar un sistema de contacto y conversación con clientes que convierta el perfil en un canal de ventas coherente y sostenible.

## Formadora:



**Emma González García,** fundadora de Vender Bien Marketing Lab, es licenciada en Filología Hispánica por la Universidad de Oviedo y máster en Competencia Comunicativa por la Universidad Internacional Menéndez Pelayo. Traductora, poseditora y correctora con más de quince años de experiencia directiva en el sector lingüístico, ha diseñado el sistema Vender Bien, con los que ayuda a profesionales y empresas a posicionar su valor, atraer clientes y vender sin perseguir, a través de LinkedIn y de una comunicación rigurosa, clara y orientada a resultados.

Con el patrocinio de: