



6

¿Cómo usar  
las relaciones  
profesionales  
para encontrar  
empleos?

# ¿Cómo usar las relaciones profesionales para encontrar empleos?

**Algunos buscadores de empleo envían cientos de currículums o llenan docenas de solicitudes en línea y nunca reciben una sola respuesta. Quizá usted es uno de ellos. Invertir todo su tiempo en solicitar empleos en línea no es la mejor manera de encontrar un nuevo trabajo.**

Sí, puede aumentar las probabilidades de que los empleadores le llamen al seguir las recomendaciones del capítulo 9 manual de búsqueda de empleo para llenar solicitudes en línea, y al usar el capítulo 5 para mejorar su currículum o su carta de presentación. Pero todo este esfuerzo ignora una de las mejores formas de encontrar empleo: las relaciones profesionales. Las encuestas muestran que del 40% al 80% de las ofertas de empleo exitosas empiezan con relaciones profesionales.

## **No necesita una tarjeta de presentación para formar relaciones profesionales.**

Las relaciones profesionales son algo que hacemos todos los días. Cuando le pide a un amigo que le recomiende el mejor lugar para pedir una pizza, está desarrollando relaciones profesionales. Si le pide a alguien más el nombre de un mecánico confiable para reparar su automóvil, está desarrollando relaciones profesionales. Dígale a alguien dónde puede comprar el mejor pastel de chocolate y está desarrollando relaciones profesionales.



### **Anótelo: Haga una lista**

**Sus actividades de desarrollo de relaciones profesionales serán más eficaces si comienza por hacer una lista de las personas a las que les dirá que está buscando trabajo. Puede incluir a amigos, familiares, antiguos jefes, compañeros de trabajo y personas con las que tenga contacto.**

Use la hoja de trabajo de [Actividades de desarrollo de relaciones profesionales](#) (en la sección "Hojas de trabajo") para mantenerse organizado y ayudarle a formar relaciones. Cuando añada al tío Jay a la lista, quizá se dé cuenta de que trabaja para ABC Audio, una compañía en la que le gustaría trabajar; y Sarah, que le corta el cabello, vive con alguien que administra un negocio de servicio de alimentos. Incluya notas sobre la información que está buscando.

Aquí hay un ejemplo del principio de su lista:

Actividades de desarrollo de relaciones profesionales			
Contacto / Tel. o correo electrónico	Compañía/Puesto	Fecha	Acción/Seguimiento/Siguientes pasos
Tío Jay Peterson 914-333-2222	ABC Audio Agente de compras		
Sarah Henderson 914-222-3333	Salón de belleza, estilista		Pedir el contacto de la persona con la que vive, que administra un servicio de alimentos
Leo Henry 914-111-2222	Gerente de ventas de Best Buy		
Gina Washington ginaw@westside.com	Agente de arrendamientos de West Side Apartments		

Si ya tiene un empleo, no le diga a todo el mundo que está buscando un nuevo empleo. Recuerde que esta información podría llegar a su empleador; quizá no le agrade y podría hacerle más difícil su trabajo actual porque creerá que no es leal.



### Historias reales

Una ingeniera que quería cambiarse a una compañía diferente en otra ciudad buscó a antiguos compañeros de trabajo, maestros, e incluso a personas que la habían entrevistado en el pasado. Fue selectiva en sus relaciones profesionales, mantuvo la búsqueda en secreto y consiguió un empleo con una nueva compañía en un nuevo lugar.

## Haga las llamadas

Planee antes de hacer llamadas a sus relaciones profesionales para que pueda dar la mejor impresión y recibir respuestas a sus preguntas. Todas las conversaciones deben ser profesionales, incluso si está hablando con un buen amigo o un familiar. Si no ha hablado con el tío Jay en varios años, quizá él aún lo recuerda como un adolescente gruñón. Recuerde ser profesional: está buscando información que le ayude a conseguir un empleo.



## Lista de verificación para alcanzar el éxito: Tenga un plan para su llamada

### Tome notas antes de su llamada y esté preparado para anotar la información:

- Escriba el nombre, el número de teléfono y la fecha de la llamada en la parte superior de la página.
- Siéntese erguido y sonría; quizá esté nervioso, pero siempre suena mejor cuando sonríe.
- Sea cortés y profesional con todas las personas con las que hable.
- Comience con un saludo cortés: "Hola, ¿cómo estás?" y escuche la respuesta:
  - Si es un amigo o familiar, continúe con algo como: "Después de la última vez que nos vimos empecé a trabajar. Supe que trabajas para ABC Audio. Me interesa trabajar en una compañía como ABC".
  - Si quiere pedir la información de contacto de alguien más, diga: "Recuerdo que me hablaste de Sal, la persona con la que vives, y que administra un servicio de alimentos. Me interesa conocer más sobre los empleos en el servicio de alimentos. ¿Podrías darme su número, o darle mi información de contacto?".
  - Si es alguien con quien solía trabajar, puede decir: "Espero que las cosas estén bien en Best Buy. Después de que trabajamos juntos en Target empecé a buscar trabajo y quería saber con quién debería hablar en Best Buy si me interesa trabajar ahí".
- Anote los nombres y la información de contacto, confirme la ortografía, los números de teléfono y las direcciones de correo electrónico.
  - Añada los nombres y la información de contacto que consiga con las llamadas en su tabla de Actividades de desarrollo de relaciones profesionales.
  - Prepárese para contactar a estas nuevas personas. En estas llamadas, después del saludo, diga: "Mi tío, Jay Smith, que trabaja en ABC Audio, me dijo que podría hablar con usted sobre posibles empleos en Fremont Supply Company".
- Dé seguimiento a toda la información directa sobre cómo solicitar un empleo.
- Termine cada llamada agradeciendo a la persona por su tiempo. Por ejemplo, diga: "Gracias por tomarse el tiempo para hablar conmigo. Me ayudó mucho a aprender más sobre ABC Audio".

La mayoría de las llamadas a relaciones profesionales no generarán información directa sobre puestos vacantes, pero le indicarán otras personas con las que puede hablar, ampliando su red. Mientras más sean las personas con las que habla, más probable es que encuentre a alguien que está contratando. Cuando hay una vacante de empleo, los encargados de la contratación con frecuencia se preguntan: "¿A quién conozco?" y les preguntan a las personas que conocen antes de anunciar el empleo.

Practique sus técnicas de desarrollo de relaciones profesionales. Ensaye lo que dirá en su llamada frente a un espejo o con otra persona. Puede practicar con un amigo o familiar, y cuando escuche lo que está haciendo podría recomendarle a otras personas con las que puede formar relaciones.



## Dé un paso extra: Reúnanse en persona

Si conoce bastante bien a alguien, trate de concertar una reunión en persona. Podría llamar al tío Jay y preguntarle: "¿Podemos vernos en la tienda de donas el lunes en la mañana para tomar un café?". En una conversación en persona es más probable que pueda sostener una conversación más larga sobre el trabajo y el desarrollo profesional, y potencialmente conseguir más nombres para contactar y más ideas en qué pensar.

### Vea el panorama completo

Las conversaciones para desarrollar relaciones con personas que tienen empleos o carreras que le interesan también se conocen como "entrevistas informativas", porque le dan la oportunidad de aprender más sobre un empleo o una carrera.

Esta es una lista de preguntas que puede usar para entrevistas informativas:

- ¿Qué experiencia tenía cuando consiguió el trabajo?
- ¿Cómo es un día de trabajo típico?
- ¿Cuánta capacitación o supervisión recibe?
- ¿Qué le agrada y desagrada del trabajo?
- ¿Cuáles son las situaciones más difíciles que enfrenta?
- ¿Qué desearía haber sabido sobre el trabajo antes de comenzar?
- ¿Qué se necesita para tener éxito en este tipo de trabajo?
- ¿Cuáles considera como las principales inquietudes o tendencias actuales en el sector?
- ¿Cuáles son las oportunidades de ascenso en este trabajo?
- ¿Qué recomendaciones haría para mi búsqueda de empleo?
- ¿Con quién más debo hablar? ¿Puedo decirle que usted me recomendó hablarle?

No olvide tomar notas para recordar toda la información que consiga.

## Envíe el correo electrónico

Si no tiene un número de teléfono o no puede comunicarse con una persona usando el teléfono o relaciones profesionales, la siguiente opción es enviar un correo electrónico. Use el correo electrónico para pedir una cita para conversar, o para pedir que conteste algunas preguntas.

Hablar por teléfono o en persona le permite tener un diálogo interactivo, así que es la opción más deseable.

Podría escribir:

Gina-

Espero que tenga un buen día. Usted me fue de mucha ayuda cuando estaba buscando departamento.

Estoy buscando un nuevo empleo y me interesa trabajar como agente de arrendamientos. ¿Podríamos conversar sobre cómo es el trabajo en West Side Apartments? Si es posible, ¿puedo llamarle el martes 16 de febrero a las 10 a.m.?

Gracias,

Bill Smith

(914) 555-0100 | billsmith914@gmail.com

Si usa el correo electrónico para pedir información, podría escribir:

Leo -

Espero que tengas un buen día. Trabajar contigo en Target fue una experiencia excelente.

Estoy buscando un nuevo empleo, y me gustaría saber más sobre las vacantes en Best Buy. ¿Cómo puedo solicitar empleo ahí? ¿Sabes a quién debo llamar en donde trabajas?

Atentamente,

Bill Smith

(914) 555-0100 | billsmith914@gmail.com

Las conversaciones personales le ayudan a determinar cómo puede satisfacer las necesidades de la compañía con sus habilidades y experiencia. Por ejemplo, si averigua que una compañía abrirá una nueva sucursal y usted ha trabajado en grandes inauguraciones, comparta esa información en persona, inclúyala en una carta de presentación y asegúrese de que está en su currículum.

## Únase a un grupo

Puede aumentar la cantidad de personas que conoce y la probabilidad de enterarse sobre empleos y oportunidades de desarrollo profesional al unirse a grupos como los siguientes:

- Asociaciones profesionales, como la Federación Culinaria Estadounidense o los Profesionales de Negocios Hispánicos.
  - Para encontrar una asociación profesional, haga una búsqueda en internet con el nombre de la profesión y "professional association".
  - Busque eventos virtuales y presenciales.
  - Busque las oficinas en su localidad y eventos en su región.
- Asociaciones de ex-alumnos de su escuela secundaria o universidad.
- Grupos comunitarios relacionados con sus intereses, como un comité ambiental, una cuadrilla de limpieza de parques o un banco de alimentos (consulte el capítulo 3, "¿Hace trabajo voluntario?").



### Dé un paso extra: Sea voluntario en un evento

**Cuando sea voluntario en un evento de una asociación profesional o de ex-alumnos, tendrá la oportunidad de trabajar junto con otros miembros y de conocer a más personas. Quizá tenga que atender la mesa de registro, o trabajar en la preparación o la limpieza. En esas interacciones tendrá más oportunidades de averiguar sobre las carreras de otras personas y recibir consejos para la suya.**

## No descuide su vecindario

Las oportunidades para formar relaciones profesionales podrían estar justo en su puerta delantera o en su parada de autobús. Digamos que está en una fiesta del vecindario y se encuentra con un vecino. Después de hablar sobre la comida, podría decir: "Carl, es agradable conocer a la gente del vecindario. Es un buen lugar para vivir. Sabes, ahora mismo estoy buscando trabajo. Tengo experiencia como pintor. ¿Puedo llamarte luego para ver si conoces a alguien que pueda ayudarme a conseguir trabajo?". Cuando Carl diga que sí, acuerden una fecha y hora y diga: "Genial, te llamo el martes a las 10 a.m. al 914-111-2222".

No monopolice la conversación en un evento social; deje el desarrollo profesional para otra ocasión.

## Ponga a trabajar a su perfil en línea

El capítulo 2 se concentró en asegurarse de que su imagen en línea fuera la de alguien que está preparado para trabajar. Puede mejorar su imagen en línea de alguien apto para trabajar a alguien activo y comprometido con su sector o carrera. Estas actividades lo conectan con sus habilidades y experiencia y amplían su red de relaciones.

Si no es activo en línea y en el tipo de trabajo que hace no se espera que tenga una presencia profesional en línea, puede omitir estos pasos y concentrarse en las relaciones profesionales, usando el teléfono y el correo electrónico. Por ejemplo, si es cocinero, es poco probable que un perfil de LinkedIn, una cuenta de Twitter y publicaciones en Instagram mejoren el éxito de su búsqueda de empleo. Pero si es un chef de pastelería, las fotografías de sus creaciones en Facebook o Instagram mejorarán su imagen y permitirán que empleadores potenciales vean sus hermosas creaciones.

Si su trabajo no se reflejaría en una sesión de fotos, vea las redes sociales de personas con puestos o trabajos similares al que busca. Si encuentra perfiles en LinkedIn de personas con el tipo de trabajo que desea, usted también necesita un perfil. Use las recomendaciones del capítulo 2 para prepararlo.



### Lista de verificación para alcanzar el éxito: Compartir en distintas plataformas

#### Maneje su imagen en las redes sociales compartiendo información y participando en conversaciones en múltiples plataformas.

- Comparta artículos y publicaciones de blog relacionados con su sector en las plataformas que usa, como Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Pinterest y Google+.
- Recomiende un buen libro de negocios, comparta la reseña de un libro o personalice su recomendación. Por ejemplo, una publicación podría decir "*Cómo hacer que las cosas se hagan* por David Allen me ha ayudado a concentrarme y controlar mi lista dependientes".
- Añada comentarios relevantes sobre artículos y publicaciones. Deben ser positivos y ampliar el contenido o los ejemplos. Puede escribir: "Excelente artículo. Glenn", o: "He visto este tipo de trabajo en muchas situaciones de servicio al cliente".
- Retuitee el contenido que destaque cambios en su sector.
- Escriba publicaciones y contenido relevantes. No deben ser negativos, y deben vincularse con hechos, como: "Emocionado de ver la construcción de la nueva sección del hospital en Southchester General Hospital".

Cuando comparte información y comentarios, demuestra conocimientos y su nombre aparecerá en más búsquedas. Con eso puede llamar la atención de empleadores y de personas con las que ha perdido el contacto, que luego puede añadir a su lista de relaciones profesionales.

## Dar 'me gusta' y seguir

Abra sus sitios de redes sociales y dé 'Me gusta' o 'Seguir' a los empleadores para los que le gustaría trabajar. Puede incluir a los sectores en los que se está concentrando. Por ejemplo, si quiere trabajar con adultos mayores en una compañía como Atria Senior Living, siga a la compañía en Facebook, Twitter, Instagram y LinkedIn.

Las páginas de las compañías y organizaciones ayudan a mantenerlo actualizado con información importante:

**Productos** Nuevos productos, promociones, eventos especiales y sucursales, que le ayudan a conocer más sobre el empleador.

**Personas** Las compañías destacan a los empleados que reciben reconocimientos o tienen logros; podría encontrar a alguien con quien puede comunicarse para pedir información, y aprenderá más sobre la cultura de trabajo y lo que el empleador valora.

**Empleos** Los empleadores pueden publicar vacantes individuales y eventos de contratación.

En Twitter e Instagram, siga a personas que son líderes, influyentes y directivos en su sector, o a los autores de libros de negocios que lo han afectado. Todos ellos le darán buenas ideas, conocimientos, información que compartir, y le dará a los demás una buena idea de las cosas que le interesan.

## ¿Para qué son los amigos en Facebook?

Cuando su perfil de Facebook sea apto para empleadores, puede usar el sitio para desarrollar relaciones profesionales para su búsqueda de empleo.

Estudie su lista de amigos de Facebook para ver si alguien trabaja para una compañía o en un empleo que le interesa, o si alguien podría conocer a alguien en esa situación. Añada a esas personas a los contactos de su hoja de trabajo de [Actividades de desarrollo de relaciones profesionales](#) para llamarles o enviarles un mensaje privado.

Además de seguir a las compañías en Facebook al darles un "Me gusta", puede consultar e inscribirse en sitios de empleos como Simply Hired desde la plataforma. Cuando se haya unido a asociaciones profesionales, busque sus páginas de Facebook y también déles un "Me gusta". Eso le ayudará a recibir información y enterarse de eventos sobre los que puede publicar y comentar.

También puede unirse a grupos de ex-alumnos en Facebook. Estos le ofrecen grandes oportunidades de vincularse con personas que estuvieron con usted en la secundaria o la universidad, y enterarse de eventos. Puede relacionarse, compartir información y participar en conversaciones. Recuerde que al unirse al grupo puede mostrar su edad, si el título del grupo incluye el año de graduación. Si prefiere no revelar su edad, no siga al grupo después de unirse, solamente consulte la página de Facebook del grupo con regularidad para desarrollar sus relaciones y mantenerse informado.



## Dé un paso extra: Comparta un buen libro de negocios en Facebook

Hacer comentarios en un libro de negocios que le ha resultado valioso es una buena manera de conversar de algo diferente a las habituales fotos de gatitos lindos. Si lee *Cómo tener un buen día* de Caroline Webb, recomendarlo en Facebook puede ser un punto de inicio que lo lleve de una de sus relaciones a un empleador que valore la motivación positiva.

### ¿Cuál es la mejor manera de añadir contactos en LinkedIn?

Cuando se una a LinkedIn y llene su perfil, le pedirá que añada contactos. No lo vincule automáticamente con la libreta de direcciones de su correo electrónico. Si lo hace, LinkedIn enviará solicitudes de conexión a todos sus contactos, con un mensaje genérico.

Envíe solicitudes de conexión personalizadas a:

- Compañeros y ex-compañeros de trabajo
- Personas con las que estuvo en la escuela
- Amigos
- Familiares
- Jefes y ex-jefes
- Personas que trabajan para usted, o que trabajaron para usted en el pasado
- Personas a las que conozca al desarrollar sus relaciones profesionales
- Miembros de grupos a los que pertenece
- Clientes

Una solicitud puede ser tan sencilla como: "Brad, me gustó trabajar contigo en ABC Audio y me gustaría que nos conectemos en LinkedIn". No pida información, una entrevista o un empleo en la solicitud de conexión. La primera solicitud es simplemente una solicitud personalizada de formar la conexión.

Acepte las invitaciones que reciba para aumentar su red. No tienen que ser de personas que conoce. No acepte solicitudes de conexión que no se relacionen con asuntos profesionales. Si alguien le pide conectarse en LinkedIn porque le gustó su fotografía y "quisiera conocerlo mejor", evítelo. LinkedIn ofrece la opción de ignorar o aceptar las solicitudes de conexión.

## Únase a grupos de LinkedIn

Los grupos de LinkedIn proveen información, contactos y potenciales vacantes al compartir contenido y crear conversaciones.



### Lista de verificación para alcanzar el éxito: Unirse a grupos de LinkedIn

#### Para comenzar y mantenerse actualizado en los grupos de LinkedIn:

- Haga una lista de grupos potenciales, que puede incluir:
  - Sectores o profesiones; por ejemplo, "servicios alimenticios"
  - Ex-alumnos de una escuela
  - Afinidad regional; por ejemplo, "Profesionales de Hudson Valley"
  - Grupos de ex-empleados de una compañía; por ejemplo, Red de ex-empleados de Target.
  - Intereses relacionados con el trabajo o las pasiones personales; por ejemplo, "energía sostenible".
- En su página de perfil, use el cuadro de búsqueda para escribir el tipo de grupo y seleccione "grupos".
- Elija un grupo que le interese de la lista.
  - No debe ser demasiado pequeño. Si buscó "Ex-empleados de Home Depot" y uno de los grupos de la lista tiene 20 personas, no encontró el verdadero grupo de ex-empleados de Home Depot.
  - Lea la sección "Acerca de este grupo" para ver si tiene sentido que se una.
  - Oprima "Request to join" (Solicitar unirse).

El administrador del grupo responderá a su solicitud.

Cuando se una a un grupo, aparecerá en "Intereses" en su página de perfil. Recibirá actualizaciones y puede unirse a una conversación, enterarse de eventos y comunicarse con miembros para formar contactos.

## Demuestre sus habilidades, reciba validaciones

Cuando termine su perfil de LinkedIn, podrá incluir hasta 50 habilidades. Oprima "Add a New Skill" (Añadir una nueva habilidad) en su página de perfil. LinkedIn le sugerirá habilidades de acuerdo con su perfil, y puede escribir habilidades en un cuadro de búsqueda.

Después de escribir sus habilidades, busque maneras de validar a sus contactos. Es fácil validar las habilidades de alguien, solo necesita oprimir algunos botones. Vaya al perfil de uno de sus contactos, desplácese a "Aptitudes y validaciones" y oprima las habilidades que lo haya visto demostrar.

Validar a otras personas usualmente los motiva a validarlo a usted. También puede pedir validaciones enviando un mensaje por LinkedIn a una conexión, o bien enviándole un correo electrónico o llamándolo. Es una petición breve: "Gina, espero que te encuentres bien, como trabajamos juntos en un centro de llamadas, ¿podrías validar mis aptitudes de servicio al cliente y aptitudes telefónicas en mi perfil de LinkedIn? Gracias, Glen".



## Dé un paso extra: Consiga una insignia para su aptitud

Si tiene habilidades específicas para el uso de software, demuestre sus conocimientos ganando una insignia en LinkedIn. En la sección "Aptitudes y validaciones" de su página de perfil, oprima "Take skill quiz" (Hacer test de aptitudes) para encontrar una lista que incluye desde Adobe Photoshop hasta QuickBooks y los programas de la suite Microsoft Office. Haga la prueba, y si consigue la insignia podrá mostrarla en su página de LinkedIn para mostrar sus conocimientos.

## Consiga recomendaciones

Las recomendaciones de LinkedIn son declaraciones poderosas de sus compañeros de trabajo, clientes y jefes acerca de su trabajo. Son una parte importante de un perfil completo. Llame a los contactos que puedan describir la calidad de su trabajo o envíeles un correo electrónico para pedirles una recomendación.

La solicitud debe ser específica y personal. Puede ayudarles con una explicación detallada, como: "¿Podría escribirme una recomendación en LinkedIn describiendo el trabajo que hicimos para completar el proyecto XYZ?". En la sección "Recomendaciones" de su página de perfil en LinkedIn podrá oprimir "Ask for a recommendation" (Pedir una recomendación) para enviar una solicitud de recomendación en un mensaje de LinkedIn. LinkedIn le hará preguntas para escribir la solicitud.

## Añada a sus contactos de LinkedIn a sus actividades de desarrollo de relaciones profesionales

Puede hacer preguntas relacionadas con su búsqueda de empleo a sus contactos en LinkedIn. Puede enviar un mensaje directo, como: "Hola, Jenny; estoy buscando empleo en servicio al cliente. ¿Hay algún empleo en ABC Audio donde trabajas, o conoces a alguien más que esté contratando?". Use el mismo contenido que incluiría en una solicitud por correo electrónico.

En el caso de personas a las que no conoce bien, o con las que trabajó hace mucho tiempo, LinkedIn es un buen lugar para iniciar una conversación para desarrollar una relación personal. Comience enviando un mensaje: "Joe, gracias por aceptar la conexión en LinkedIn. Fue un gusto trabajar contigo en Prime Security. Veo que ahora trabajas en ABC Audio. Estoy buscando un nuevo empleo con una buena compañía, y me gustaría averiguar más sobre tu trabajo. ¿Podríamos hablar la próxima semana? Y en ese caso, ¿te parecería bien el martes a las 10 a.m.?".

## Seis grados de separación

Otra manera de usar LinkedIn para desarrollar relaciones profesionales es revisar los contactos de las personas con las que está conectado. Cuando encuentre a alguien en el tipo de trabajo o compañía que le interesa, puede pedirle a la persona que conoce que lo presente. Algo así como: "Joe, veo que Sal, de Epic Home Construction es uno de tus contactos en LinkedIn. ¿Podrías presentarme a Sal? Me gustaría mucho conocer más sobre Epic Home, y creo que podría ser un excelente lugar para trabajar".

También es valioso buscar en LinkedIn a personas que trabajen en compañías que le interesan. Escriba el nombre del empleador en el cuadro de búsqueda y seleccione People (Personas). Cuando vea los nombres, podría encontrar a personas que conoce, y también verá si algunos de sus contactos están conectados con personas a las que le gustaría conocer.

## Revise sus mensajes de LinkedIn

LinkedIn le enviará un correo electrónico cuando tenga un mensaje. Responda con rapidez a los mensajes y las solicitudes de conexión. Continúe estas conversaciones y use las indicaciones del mensaje para organizarlas de modo que no se pierda. Al igual que en la bandeja de entrada de su correo electrónico, no querrá que algo importante se pierda entre cientos de mensajes.

Recibirá mensajes de sus contactos, y también de potenciales empleadores interesados en pedirle más información.



### Dé un paso extra: Encuentre ex-alumnos

Los ex-alumnos usualmente se alegran de ayudar a alguien que asistió a la misma escuela. Ya tienen una conexión en común, sin importar si se graduaron el mismo año o con veinte años de separación. Busque ex-alumnos escribiendo el nombre de la escuela en el cuadro de búsqueda y seleccionando People (Personas). Use LinkedIn para enviar una nota que incluya "Como ex-alumno de la universidad XYZ..." en su contenido personalizado.

## Consulte las oportunidades de empleo en LinkedIn

Quizá creó su perfil de LinkedIn porque encontró anuncios de empleos que le interesan en LinkedIn. Para buscar esos empleos en LinkedIn, escriba el trabajo o el sector en el cuadro de búsqueda y oprima la opción de "empleos". Por ejemplo, escriba "Customer service" (Servicio al cliente) y encontrará muchas páginas de anuncios. El algoritmo de LinkedIn los relaciona con el contenido de su perfil. En la parte superior de la página de empleos encontrará botones con opciones para afinar la búsqueda.

Cuando lea los anuncios de empleo en LinkedIn, vea toda la página. Si tiene un contacto que trabaja en la compañía, o si uno de sus contactos lo tiene, se le mostrará en la página. Vea si en el lado derecho de la página hay una frase como "See how you're connected" (Ver sus conexiones) o "You are connected with someone at ABC Audio" (Tiene contactos en ABC Audio). Si es una conexión en segundo o tercer grado, puede enviar una nota a su contacto que diga: "Joe, acabo de solicitar un empleo en Epic Home Construction y veo que tienes como contacto a Sal Smith que trabaja ahí. ¿Sería posible que me presentes a Sal para ver que mi currículum le llegue a la persona correcta?".

Cuando haya decidido solicitar un empleo anunciado en LinkedIn, lea detenidamente las instrucciones y sígalas.



## Historias reales: Deje de enterrar su cabeza en una pantalla

Un vendedor llegaba a cada sesión de asesoría en búsqueda de empleo con novedades sobre las solicitudes que había enviado en línea. Cada semana el asesor le preguntaba: "¿Con quién has hablado, qué relaciones has desarrollado en tu búsqueda de empleo?". Las sesiones de asesoría se llenaron de información acerca de las personas que conocía al desarrollar sus relaciones. Pocas semanas después de cambiar el enfoque de su búsqueda de empleo, de solicitudes en línea a relaciones profesionales, le ofrecieron un nuevo empleo, que aceptó.

## Manténgase actualizado

Actualice su perfil para mantenerlo vigente e incluido en la comunidad. Las actualizaciones aumentan las probabilidades de que su nombre llame la atención de un empleador.

## Mantenga un registro de sus relaciones profesionales

Es emocionante formar conseguir todos estos contactos, y con cada uno aumenta el círculo de personas que saben que está buscando empleo. Conforme esta lista crece, puede ser difícil recordar a tantas personas. No sería bueno contactar a alguien dos veces con la misma petición, y no le conviene contestar una llamada telefónica o correo electrónico de alguien que responde a una de sus peticiones con un: "¿Quién eres?".

Use la hoja de trabajo de [Actividades de desarrollo de relaciones profesionales](#) (en la sección "Hojas de trabajo") para mantener un control de sus contactos.

Este es un ejemplo de las notas que puede tomar:

Actividades de desarrollo de relaciones profesionales			
Contacto / Tel. o correo electrónico	Compañía/Puesto	Fecha	Acción/Seguimiento/Siguientes pasos
Gina Washington ginaw@westside.com	West Side Apartments Agente de arrendamientos	4/20/21	Me dio un número de teléfono y un nombre, Harry Lawrence, para llamar sobre empleos en servicio, llamarle antes del 4/23/21.

## Citas

Al desarrollar sus relaciones profesionales, siempre tenga a la mano su calendario para que pueda anotar la fecha y hora de las entrevistas y citas. Mantenga notas con los nombres correctos y la información de contacto.

Cuando programe una entrevista, anote toda la información siguiente:

- La fecha y hora de la cita.
- La dirección exacta, incluyendo el piso o departamento.
- El nombre, con la ortografía correcta, y el puesto de la persona con la que se reunirá.
- El nombre de la compañía, con la ortografía correcta.

## Comparta las buenas noticias

Cuando consiga un nuevo empleo, sin importar si lo logró por medio de relaciones profesionales, envíe una nota a todas las personas con las que interactuó en el proceso para compartir la buena noticia. Agradézcales su tiempo y sus consejos. Mantenga el contacto; las redes sólidas le ayudan con información laboral, y no solo a buscar empleo. Si tiene un perfil de LinkedIn, actualícelo con la información de su nuevo empleo.

**Regrese el favor a su red de contactos.** Si sabe que alguien está buscando empleo y se entera de una vacante que le conviene, avísele.

Buena suerte con el desarrollo de sus relaciones profesionales. Es una habilidad muy importante.



## Lista de pendientes del capítulo 6

- \_\_\_\_\_ Hacer una lista de personas para desarrollar su red de relaciones profesionales.
- \_\_\_\_\_ Organizar reuniones para desarrollar sus relaciones, por teléfono o correo electrónico.
- \_\_\_\_\_ Mantener un registro de su red de relaciones en su calendario y en el [formulario de actividades de desarrollo de relaciones profesionales](#)
- \_\_\_\_\_ Desarrollar sus relaciones profesionales por teléfono y correo electrónico, y reuniéndose con las personas.
- \_\_\_\_\_ Decidir si necesita estar en LinkedIn y, si es así, crear o actualizar su perfil.
- \_\_\_\_\_ Si es activo en redes sociales, usarlas para desarrollar su red de relaciones sociales y ampliar su presencia en línea.



## ¿Necesita ayuda?

El Sistema de Bibliotecas de Westchester ofrece talleres, recursos y asesoría personalizada para orientar su búsqueda de empleo y mejorar sus habilidades en entrevistas. Encuentre más información en [FirstFind.org](http://FirstFind.org).