

1. Record Nr.	UNINA9910155477303321
Titolo	Foco no LinkedIn
Pubbl/distr/stampa	The Writing King
ISBN	1-5071-4985-9
Descrizione fisica	1 online resource (717 p.)
Altri autori (Persone)	JrRichard G Lowe OliveiraJonathan R. Santos & Aleff E
Lingua di pubblicazione	Inglese
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Sommario/riassunto	<p>Aumente vastamente seu potencial de venda, promovendo-se efetivamente no LinkedIn. Aprenda a escrever seu perfil no LinkedIn e garanta mais e melhores conexões, um fluxo de ofertas de emprego e leads para seu negócio. Se você deixar o seu perfil no LinkedIn do jeito que está agora, as chances serão mínimas. Não importa quão excelente você é, ainda vai estar preso a mesma tarefa antes, pouco gratificante. Ou ainda quer ficar lutando diariamente para obter leads para seu negócio depois de 5 anos? Está feliz de trabalhar dia após dia em um emprego insatisfatório e ingrato, ou está tentando sem sucesso encontrar pessoas que estão interessadas em seus produtos e serviços? Ou você prefere ter oportunidades de emprego e negócio que você mesmo oferece, oferecendo-lhe emprego ou mesmo pagando para VOCÊ, apenas aprendendo a escrever seu perfil no LinkedIn capaz de atrair pessoas certas diretamente para sua caixa de entrada? Eu estive onde você está hoje. Eu trabalhei em cargos que me eram insatisfatórios e para empregadores que não se importavam e não recompensavam um trabalho bom e competente. Permaneci em empregos assim por anos, enviando milhares de currículos, na esperança que alguém</p>

iria reconhecer meu valor. Para ganhar mais dinheiro, eu tentei criar meus próprios produtos e serviços e procurei desesperadamente por formas de comercializá-los. Devo ter tentado centenas de diferentes métodos de marketing e de promoção, com um limitado e conturbado sucesso. O que me ajudou a crescer foi muito estudo, treinamento especializado e experiência prática. E mais importante, eu acreditei em mim mesmo e no valor que eu poderia fornecer aos empregadores e clientes para meus produtos e serviços. No início, ficava feliz em encontrar um novo cliente de vez em quando para fazer algum dinheiro extra. Mas depois, aprendi a me promover eficazmente e os cliente
