

PONENCIA · CONFERENCIA MAGISTRAL

LinkedIn para Humanos

Por qué usar LinkedIn como currículum lo tiene invisible, y cómo convertirlo en la vitrina que atrae clientes, aliados y oportunidades sin perseguir a nadie.

El B2B no existe. Todo negocio es H2H: human to human.

Una empresa no lee mensajes, no firma contratos, no contesta llamadas. Siempre lo hace una persona. Esta ponencia enseña a dejar de escribirle al cargo y empezar a escribirle al humano.

PRUEBA, NO TEORÍA

Esta semana, el gerente de expansión global de Amazon Prime Air y el CEO de una empresa listada en NASDAQ contactaron al ponente. No respondieron un currículum: encontraron una vitrina. Construida desde Quito, publicación por publicación, con el método que esta ponencia enseña.

Para quién es

Profesionales y ejecutivos

Que saben que su perfil no refleja lo que valen, y compiten en silencio con miles de currículums idénticos.

Dueños de negocio

Que quieren que los clientes lleguen atraídos por su criterio, no cazados por sus mensajes en frío.

Equipos comerciales

Que escriben a empresas y olvidan que del otro lado siempre responde un ser humano.

Lo que su audiencia se lleva

1

La mentira que todos creen

LinkedIn no es una bolsa de empleo. El que lo usa como currículum compite con millones de desempleados. El que lo usa como vitrina no compite con nadie.

2

La vitrina: los cuatro elementos

Titular que dice qué resuelve, foto y banner que trabajan por usted, contenido que demuestra autoría en lugar de pedir trabajo, y un perfil que habla del lector.

3

Cazar vs. pescar

El cazador persigue y espanta. El pescador publica con criterio y deja que los contactos grandes lleguen solos. Casos reales, recientes y verificables del propio ponente.

4

Humanos con humanos

El algoritmo premia lo que las personas premian. Deje de escribirle al cargo y empiece a escribirle al humano que lee, decide y firma.

Logística

Duración	40 minutos de ponencia + espacio de preguntas.
Audiencia	Desde una sala de directorio hasta un auditorio lleno. El formato se coordina con el organizador.
Modalidad	Presencial en todo Ecuador. Fuera de Quito, viáticos por coordinación.
Contenido	Cada asistente sale sabiendo cómo empezar a construir contactos valiosos, cómo llegar a los decisores de su industria y cómo venderse realmente caro.
Requerimientos	Ninguno. Sin proyector, sin diapositivas, sin PowerPoint: la ponencia es el ponente. Micrófono solo si el tamaño de la sala lo exige.

Inversión por sesión in-company

Equipos de hasta 25 personas · formatos mayores, por coordinación

\$750 USD

Sobre el ponente

Rafael Suárez vende desde niño. Creció en Probanca, la empresa de su familia en Venezuela, vendiendo productos bancarios, registradoras fiscales y cajas fuertes para comercios y empresas; después fundó y manejó su propia distribuidora de repuestos automotrices, y durante más de una década vendió sus propios servicios como productor audiovisual. Se formó en venta consultiva, negociación y cierre, y hoy enseña lo que practicó toda la vida. Es además periodista de la industria de drones en **DroneXL**, medio estadounidense especializado, donde publica a diario sobre tecnología, regulación y defensa, en inglés y para una audiencia global. Su red profesional, construida íntegramente en LinkedIn y desde Quito, incluye ejecutivos de Amazon Prime Air y Wing, fundadores reconocidos por Forbes 30 Under 30 y líderes de empresas listadas en NASDAQ que llegaron a él, y no al revés. Enseña exactamente lo que practica todos los días: cómo una vitrina bien montada convierte un perfil en un imán de oportunidades.

Coordinación y agenda
Rafael Suárez

WhatsApp +593 98 423 2558
vendetecaro.com