



Spis treści

O książce	13
Wprowadzenie	15
. Nigdy nie chciałem rejestrować się w tym serwisie!	
Rozdział 1. Nowy punkt widzenia na media społecznościowe ...	23
Wzór na sukces z LinkedIn	
Twoje niepowtarzalne doświadczenie	
Twoje niepowtarzalne relacje	
Narzędzie	
Rozdział 2. Projekt na milion boksów	29
LinkedIn — aby niewidoczne stało się widoczne	
Rozdział 3. Konkrety	41
Profil w serwisie LinkedIn — podstawy	
Rozdział 4. Błyskawiczna wizytówka	47
Profil w LinkedIn — osobista ramka identyfikacyjna	
Imię i nazwisko	
Zdjęcie	
Nagłówek	

Rozdział 5.	Życiorys na sterydach	55
	Profil w LinkedIn — doświadczenie	
Rozdział 6.	Pokaż się z najlepszej strony	61
	Profil w LinkedIn — kolejne pozycje z górnej ramki	
	Lokalizacja i branża	
	Wykształcenie	
	Informacje kontaktowe	
	Witryny internetowe	
	Adres URL profilu publicznego	
Rozdział 7.	Brawo!	71
	Profil w LinkedIn — podsumowanie	
	Podsumowanie	
	Specjalizacja	
Rozdział 8.	Nie sądzisz, że jesteś dobry?	81
	Profil w LinkedIn — rekomendacje	
	Ile rekomendacji powinienem mieć?	
	Co powinno być napisane w moich rekomendacjach?	
	Dlaczego rekomendacje są tak ważne?	
	Wskazówki dotyczące pozyskiwania rekomendacji	
Rozdział 9.	Nie jesteś szarym Kowalskim	89
	Profil w LinkedIn — przesyłanie plików, dodatkowe sekcje i narzędzia	
	Przesyłanie plików	
	Specjalne sekcje profilu	
	Narzędzia	
Rozdział 10.	Kogo chciałbyś znaleźć?	105
	Wyszukiwanie w LinkedIn	
	Zapisz wyszukiwanie	112

Rozdział 11. Znalazłem Cię, ale nie wiem, co mam z Tobą zrobić	115
Kontaktowanie się ze znalezioną osobą	
Funkcja przedstawień	
Rozdział 12. Gdzieś tam kryje się złoto	123
Poszerzanie sieci kontaktów	
Importowanie kontaktów	
Nawiązywanie kontaktu z kolegami ze szkoły	
Outlook Social Connector	
„Osoby, które możesz znać”	
Akceptowanie lub odrzucanie próśb o nawiązanie kontaktu	
Nawiązywanie kontaktu z konkurentami	
Tagi	
„Kto wyświetlał Twój profil”	
Rozdział 13. Słowa kluczowe to podstawa	135
Maksymalizacja szans na to, aby znaleźć innych i samemu dać się znaleźć	
Dokładne frazy	
Operator „I”	
Operator „LUB”	
Operator „NIE”	
Optymalizacja profilu pod kątem słów kluczowych	
Rozdział 14. Obecność firm w LinkedIn	143
Poszukiwanie firm i informacji na ich temat	
Polityki i procedury związane z social media	
Rozdział 15. Nadaj swojej obecności w LinkedIn większy impet	151
Potencjał grup	

Rozdział 16. Pokaż pieniądze!	157
Jakie działania podejmują skuteczni użytkownicy?	
Rozdział 17. Twoje konto, Twoje ustawienia, Twoje decyzje ...	169
Ustawienia i Centrum pomocy w LinkedIn	
Konta płatne i darmowe	
Centrum pomocy	
Rozdział 18. Nowy najlepszy przyjaciel poszukujących pracy ...	175
LinkedIn — największa na świecie internetowa baza danych dokumentów rekrutacyjnych	
Rozdział 19. Gotowi... do startu... start!	185
Sześć tygodni, dwie godziny tygodniowo, czyli mapa drogowa sukcesu	
Tygodnie 1. – 6.	
Organizacja czasu w LinkedIn	
Rozdział 20. Zakończenie (a może dopiero początek?)	197
Do którego obozu należysz?	
Rozdział Moje dzieci są już na Facebooku	
dodatkowy — nie mogą znaleźć pracy tam?	201
Dlaczego studenci powinni dołączyć do LinkedIn	
Zasoby	
Liczy się każdy znak	209
Wykorzystaj dostępne miejsce jak najlepiej	
Profil doskonały	213
Lista kontrolna optymalizacji profilu w LinkedIn	
Witryny internetowe w LinkedIn	217
Twój „odnośnik” do przyszłych okazji biznesowych	

Wyszukiwanie osób w LinkedIn	221
Twoja przepustka do wyższego ROI	
Grupy w LinkedIn	225
Osiągnij dzięki nim wymierne korzyści	
Podziękowania	229
O autorze	233