

(Free read ebook) Foco no LinkedIn (Portuguese Edition)

## Foco no LinkedIn (Portuguese Edition)

*Richard G Lowe Jr*

*ebooks | Download PDF | \*ePub | DOC | audiobook*



[Download](#)

[Read Online](#)

2016-08-08 2016-08-08 File Name: B01K7K13PI | File size: 66.Mb

**Richard G Lowe Jr : Foco no LinkedIn (Portuguese Edition)** before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Foco no LinkedIn (Portuguese Edition):

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 poucas. Não importa quanto tempo você estiver trabalhando, você ainda vai estar preso a mesma tarefa maçante, 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 estaacute; tentando sem sucesso encontrar pessoas que estãtilde;o interessadas em seus produtos e serviccedil;os?Ou vocecirc; prefere ter oportunidades de emprego e negoacute;cio que vecirc;m ateacute; VOCEcirc;, oferecendo-lhe emprego ou ateacute; mesmo pagando para VOCEcirc;, apenas aprendendo a escrever seu proacute;prio perfil no LinkedIn capaz de atrair pessoas certas diretamente para sua caixa de entrada?Eu estive onde vocecirc; estaacute; hoje.Eu trabalhei em cargos que me eram insatisfatoacute;rios e para empregadores que natilde;o se importavam e natilde;o recompensavam um trabalho bom e competente. Permaneci em empregos assim por anos, enviando milhares de curriacute;culos, na esperãccedil;a que algueacute;m iria reconhecer meu valor.Para ganhar mais dinheiro, eu tentei criar meus proacute;rios produtos e serviccedil;os e procurei desesperadamente por formas de comercializaacute;-los. Devo ter tentado centenas de diferentes meacute;todos de marketing e de promoccedil;atilde;o, com um limitado e conturbado sucesso.O que me ajudou a crescer foi muito estudo, treinamento especializado e experiecirc;ncia praacute;tica. E mais importante, eu acreditei em mim mesmo e no valor que eu poderia fornecer aos empregadores e clientes para meus produtos e serviccedil;os.No iniaacute;cio, 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