



CURSO | CÓDIGO 26_61

Liderazgo e influencia en LinkedIn: La estrategia de los altos directivos (4 h)

12 de mayo de 2026 | Martes de 15.00 a 19.00 h

175 € * (Bonificable 29%)

*Descuentos:

- Socios Enactio: 10%
- Socios Enactio Plus: 15%
- Estudiantes y desempleados: 10% (se requiere acreditarlo)

INSCRÍBETE

OBJETIVOS

- Dominar el marco 360° de automatización con IA para pymes.
- Detectar "quick wins" y priorizar procesos de alto impacto.
- Diseñar, documentar y presentar un plan de implantación en 30 días.
- Integrar ChatGPT, Airtable, n8n y Make en marketing, ventas, finanzas y RR. HH.
- Medir ROI, riesgos y gobierno del dato en iniciativas de IA.

DESTINATARIOS

CEOs, directores generales, gerentes, miembros de consejos de administración, directores de área (financiero, RRHH, operaciones) que quieran potenciar su perfil de liderazgo.

DOCENTE

Rubén Valero

De ingeniero a estrategia de crecimiento empresarial y director creativo. Fundador de VALTOM, una consultora nacida para fusionar dos mundos que rara vez se encuentran: el rigor analítico de la ingeniería con una profunda sensibilidad por la narrativa y el factor humano en los negocios. Su misión es ayudar a las empresas a dejar de competir por precio para construir marcas sostenibles que conectan e inspiran.

Con un Máster en Growth Management e Inteligencia Artificial, diseña sistemas de crecimiento sostenibles para PYMES, mientras que su faceta como director de fotografía le permite transformar la historia de una empresa en un legado audiovisual memorable. Utiliza la Inteligencia Artificial no como un fin, sino como un acelerador para liberar el ingenio de los equipos y optimizar procesos. Su objetivo como formador es precisamente ese: enseñar a los profesionales a convertirse en los directores creativos de la tecnología, despertando una mentalidad estratégica que les permita coger la ola de la innovación, en lugar de ser arrastrados por ella.



CURSO | CÓDIGO 26_61

Liderazgo e influencia en LinkedIn: La estrategia de los altos directivos (4 h)

PROGRAMA

Módulo 1: El Perfil del Líder: Más Allá del CV

- De "Director de" a "Líder que impulsa [misión]".
- Comunicación estratégica en el titular y el extracto: Visión, misión y valores.
- Gestión de la imagen visual: La fotografía y el banner como declaración de intenciones.

Módulo 2: Contenido de Liderazgo (Thought Leadership)

- No se trata de vender, se trata de influir: Cómo compartir visión sobre el futuro del sector, tendencias y gestión empresarial. Cómo usar el perfil personal para potenciar la marca corporativa.
- Formatos de alto impacto: Artículos de opinión, vídeos breves de reflexión, análisis de noticias.
- Curación de contenido: Cómo compartir noticias de terceros añadiendo una capa de análisis estratégico.

Módulo 3: Networking Estratégico y Gestión de la Reputación

- Construyendo una red de pares: Conectar con otros líderes, consejeros, inversores y periodistas.
- LinkedIn como herramienta de "Employer Branding": Cómo usar el perfil del directivo para atraer y retener al mejor talento.
- Manejo de la conversación: Cómo participar en debates de alto nivel y gestionar comentarios (positivos y negativos).