

LinkedIn



LINKEDIN





LINKEDIN, je zakelijke netwerk

LinkedIn is in Nederland hét standaardplatform voor zakelijk online netwerken geworden. Per week komen er duizenden mensen bij. De kracht van LinkedIn is het delen van netwerken, meningen, kennis en ervaring. Maar ook het krijgen van nieuwe klanten, vinden van vacatures en voor zelfstandigen; het van nieuwe opdrachten.

Het is daarmee veel meer dan alleen maar je werkervaring op een rij, zoals je in je CV hebt staan wanneer je solliciteert. LinkedIn is een levend geheel waar iedere dag iets nieuws te halen en te brengen is.



Zoals je hierboven ziet is LinkedIn in 2018 het vierde in de top vijf van meest gebruikte social media platvormen in Nederland. Bijna 4,5 miljoen Nederlandse professionals vinden dit zakelijke interessant. En een half miljoen Nederlanders kijkt er dagelijks op.

Ook internationaal is LinkedIn groot. Je kan er gemakkelijk je zakelijke netwerk in India of de V.S. mee onderhouden.

LinkedIn werkt op je PC of laptop, en via de LinkedIn-app ook op je tablet en smartphone. Het is gratis. Er is een betaalde versie maar die heb je niet nodig wanneer je er niet van afhankelijk bent.

Even een gewetensvraag. LinkedIn gaat (ook / vooral) over je werk.

Van wie is dan je LinkedIn profiel?

Is dat van jou?

Of is het van je werkgever?

Wie mag die bepalen wat jij er in staat?

.....

Het antwoord staat hieronder.

LinkedIn is van jou persoonlijk. Je werkgever mag suggesties doen, maar jij bepaalt wat en hoe iets er staat. Maar je gaat er natuurlijk niemand in een kwaad daglicht zetten. Dat is vooral geen reclame voor jezelf.

Voor we aan de slag gaan is het belangrijk je iets af te vragen:

Waar wil jij LinkedIn voor gaan gebruiken? Met welk doel?
Schrijf dat op. Het kunnen ook meerdere dingen zijn.

.....

.....

.....

LinkedIn kan je bijvoorbeeld hiervoor gebruiken:

- Contact houden met mensen uit je zakelijke netwerk.
- Volgen waar anderen mee bezig zijn.
- Een nieuwe baan vinden.
- Vacatures delen om goede kandidaten te vinden.
- Je netwerk uitbreiden.
- Actuele vakkennis ophalen
- Jouw kennis delen met anderen.
- ???

Wanneer je je doelen terugleest, zijn dat persoonlijke doelen of doelen waarmee je
jouw werkgever helpt?

.....

Waarvoor gebruik je LinkedIn?

LinkedIn rust op twee pijlers:

A. Het profiel

Met het profiel laat je de wereld zien wie jij bent, wat je werkervaring en opleiding zijn en waarvoor ze bij jou (en jouw contacten) terecht kunnen. Het nodigt mensen uit contact met je op te nemen of je te gaan volgen.

B. Het netwerk

Dit zijn al jouw zakelijke contacten bij elkaar. Een levendige boel die bij de meeste mensen al snel groeit wanneer je LinkedIn actief gaat gebruiken. Als zorgprofessional kan je er veel kennis vinden en anderen die je willen helpen.

A. Het profiel

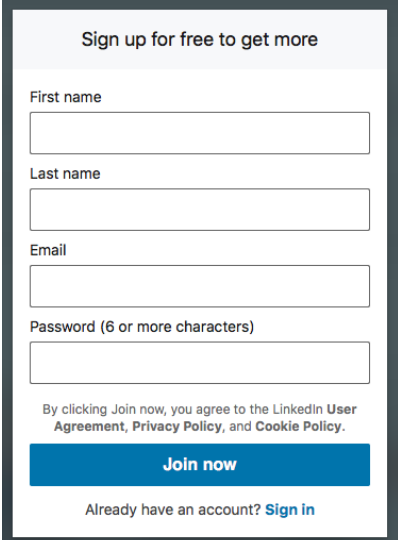
Een account aanmaken

Een LinkedIn account aanmaken en het gebruik er van is gratis.

Er is een betaalde versie maar die heb je niet nodig.

Ga naar www.Linkedin.com
Helaas is hier nog alles in het Engels.
Vul de velden in bij nieuw profiel aanmaken.
Gebruik een geldig e-mailadres
Verzin een wachtwoord

Klik op "Join now"
Kies je land
Beschrijf kort wat je nu doet
Kies een industrie die het best bij je past
Bevestig de e-mail die LinkedIn je stuurt (2x klikken)



Sign up for free to get more

First name

Last name

Email

Password (6 or more characters)

By clicking Join now, you agree to the LinkedIn User Agreement, Privacy Policy, and Cookie Policy.

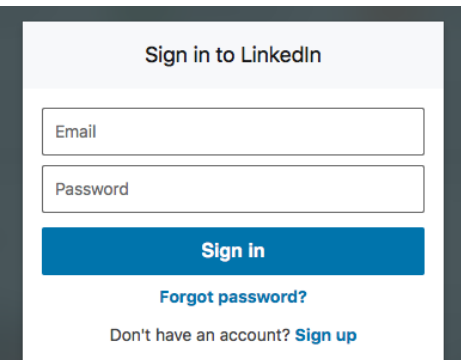
Join now

Already have an account? [Sign in](#)

Een profiel maken

Log in met je wachtwoord op www.linkedin.com

Neem voor het invullen van je profiel ruim de tijd.
Je kan er van alles in kwijt, maar daar ben je even mee bezig. Je kan delen ook later invullen. Uiteindelijk is een compleet profiel wel aan te raden. Mensen kunnen dan goed zien wat jij te bieden hebt.



Sign in to LinkedIn

Email

Password

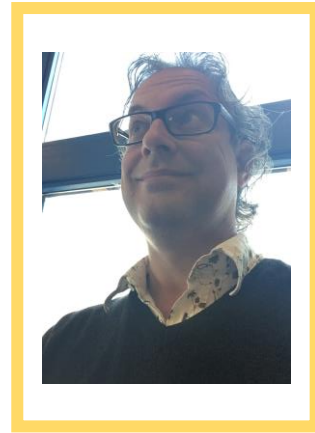
Sign in

[Forgot password?](#)

Don't have an account? [Sign up](#)

Maak je profiel aan met de volgende onderdelen:

Een foto!



Welke foto is volgens jou het meest geschikt voor LinkedIn? En waarom?

.....

.....

.....

Plaats altijd een representatieve foto van jezelf. Dat is een zakelijke foto. Niet die van vakantie, niet met een zonnebril op. Wel lachend met je ogen in de camera kijken, met zakelijke kleding aan en een rustige achtergrond. Mensen kijken hier het eerst naar.

Professionele headline

Dat is je naam, plus een korte omschrijving van jezelf. Een belangrijk onderdeel dat je zorgvuldig moet invullen. Maak een paar versies en kijk goed en kritisch of jij er tevreden over bent. Wie ben jij? Staat dat er goed?

Let op, LinkedIn verplicht je niet om deze in te vullen maar doe dit altijd! Het is het gedeelte dat mensen zien als ze jouw profiel gevonden hebben. Het is ook het stukje dat mensen zien wanneer ze je naam in Google zoeken. Het is eigenlijk een soort digitaal DNA.

Kijk hierbij door de ogen van de anderen. Welk probleem kun jij oplossen voor de ander, of hoe kun je hen helpen? Wat beteken jij voor anderen? Mocht je er niet uit komen, geen nood. Je kan het later altijd aanpassen.

Tips

- Gebruik trefwoorden en/ of **#hashtags** omdat je maar beperkt de ruimte hebt, geen verhaal.
- Zet hier NIET je telefoonnummer, dat kan straks op een andere plaats.
- Zeg ook niet dat je “beschikbaar” bent wanneer je een nieuwe baan zoekt. Zeg dan liever concreet wat je zoekt. Bv: “ik zoek een baan in de VG-sector als begeleider.” Dan kunnen mensen in je netwerk met je mee zoeken.

Je profiel verder aanpassen

Status Update

Het gedeelte onder Professionele Headline is de Status Update: Waar ben je NU mee bezig? Wat je hier invult, verschijnt bij de 1^e graads contacten. Je kunt hier ook een vraag stellen. Bijvoorbeeld een vraag over een vacature. Wees hierbij altijd concreet, dus hoe specifiek de vraag, hoe gericht de antwoorden. Er zijn voorbeelden van mensen die zo een huis in de aanbidding hebben gedaan en daadwerkelijk hebben verkocht. Privé-berichten op LinkedIn worden echter niet door iedereen gewaardeerd.

Tip

Vul minimaal een keer per week de Status Update aan door een bericht of foto te plaatsen, hierdoor blijf je zichtbaar. Dat kan ook doordat je een artikel dat je ergens op het internet tegen kwam deelt op je LinkedIn profiel.

Current / Huidig

Welke banen /posities heb je nu? Meestal een saai benaming van je functie. Maar je kan hier ook iets levendigers van maken door te vertellen wat je functie inhoudt of oplevert. De lezer krijgt dan een idee wat het is om “begeleider” te zijn, of “accounthouder,”

Tip: Vermeld hier je droombaan, als je die zoekt. Zeg dan “Ik ben op zoek naar”

Mijn functie heet:

En dit is wat ik doe:

.....

Of, dit is wat ik zoek:

.....

Past / Ervaring

Waar je allemaal gewerkt hebt en ervaring hebt opgedaan.

Education/ Opleiding

Welke opleidingen heb jij gedaan, ook je bijscholing of nascholing mag je hier noemen. Vink aan dat je meest recente opleiding bovenaan staat. Die zien anderen dan ook. Zet bij de studie ook de afstudeerrichting.

AAN DE SLAG MET DIGITALE VAARDIGHEDEN
TRAINING: LINKEDIN

's Heeren Loo 

Procenten status en aanbevelingen (Recommendations)

Dit percentage is alleen zichtbaar voor jezelf, probeer te groeien naar 100%. Om je profiel op 100% te krijgen heb je drie aanbevelingen (recommendations) nodig. Je wordt hiervoor beloond door hoger in de lijst te komen wanneer iemand op jouw naam gaat zoeken.

Vraag anderen dus om iets positiefs over je zeggen voor op je LinkedInprofiel. En het is wel zo aardig dat jij vervolgens een aanbeveling terug schijft. Drie is het minimum maar hoe meer aanbevelingen je hebt hoe beter.

Maak een lijstje van mensen aan wie jij een aanbeveling gaat vragen.

1.
2.
3.

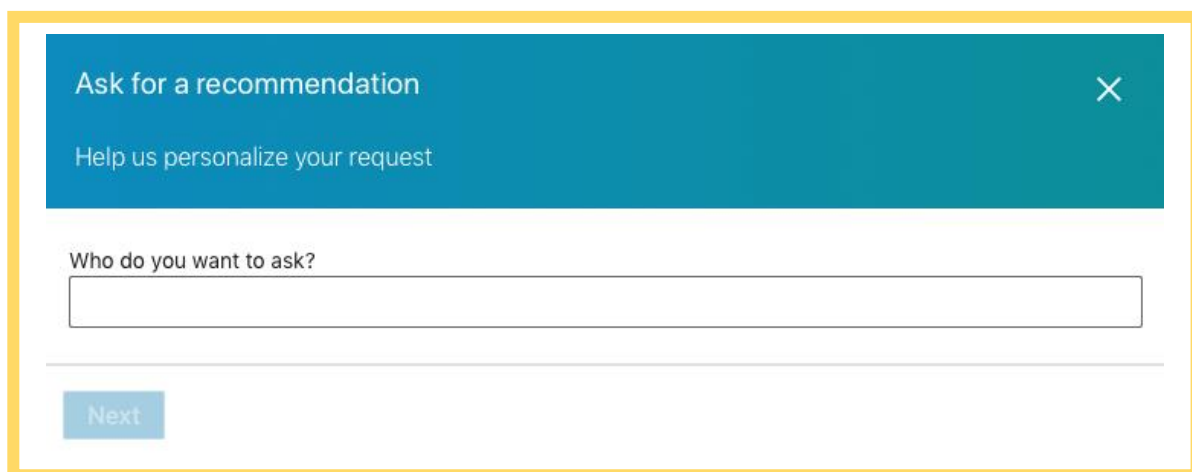
Maak een lijstje van mensen die jij gaat aanbevelen.

1.
2.
3.

Een aanbeveling vragen doe je vanuit LinkedIn. Dus niet door een mailtje te sturen. Via LinkedIn komt de aanbeveling meteen op je profiel te staan nadat jij hem hebt goedgekeurd. Open je eigen profiel en scroll naar beneden naar “Recommendations” of “Aanbevelingen.”



Tik rechts op het pennetje en de pop-up hieronder verschijnt. Volg daarna de stappen.



Mensen die jou goed kennen zullen graag een aanbeveling schrijven, dus wees niet te bescheiden!

Websites

Deze staat standaard op “[My Websites](#).” Jouw eigen website dus. Maar je kan ook wat anders kiezen “[Other](#).” Zoals die van je werk. Noem er maximaal drie.

Twitter

Vul hier je Twitteraccount(s) in zodat mensen je ook daarop kunnen gaan volgen. Verderop lees je hoe je tegelijk je bericht vanaf LinkedIn kan doorzetten naar Twitter.

Interesses

Op deze kernbegrippen kunnen anderen zoeken. Vul er dus een aantal in die op jou slaan. Het vergroot je vindbaarheid.

Openbaar profiel (Public Profile)

Dit kun je zelf aanpassen. Laat Full View Recommended aan staan.

Pas de standaard URL van je publieke profiel aan door wat er staat te vervangen met je voor en achternaam. Dat is ook beter voor je zichtbaarheid, in plaats van die reeks getallen en tekens die LinkedIn je heeft gegeven.

Tip

Claim jouw eigen naam (voor- en achternaam) op zo veel mogelijk plaatsen. Maak dus ook accounts aan op andere social media platformen. Ook al ga je ze misschien niet gebruiken. Dat voorkomt identiteitsfraude en vervelende dingen.

Samenvatting (Summary)

Dit is weer een heel belangrijk onderdeel. Hier ga je echt met de billen bloot.

”Ik ben ...die en die en ik kan dit en weet dit...of beter, ik helpt jou met ...”

Probeer door de ogen van mogelijke klanten te kijken. Welke oplossingen kun jij bieden?

Wat zijn je USP's, je Unique Selling Points? Gebruik rijtjes met opsommingstekens.

Veel mensen vinden dit lastig. Wat moet je hier nou schrijven over jezelf?! Weet je niet goed wat er moet staan? Vraag het dan aan mensen die je goed kennen.

AAN DE SLAG MET DIGITALE VAARDIGHEDEN
TRAINING: LINKEDIN

's Heeren Loo 

Laat aan anderen zien waar jij de expert in bent.

- Waar ben je goed in.
- Hoe werk jij het liefst?
- Wat zijn je sterke punten?
- In welke bedrijfscultuur kom jij tot bloei?
- Waar word jij nou blij van (op werkgebied)?

En zet hier ook je contactgegevens in. Dat is prettig voor bezoekers aan je profiel.

Vaardigheden (Specialties)

Hier kun je het beste de trefwoorden herhalen uit de Professional Headline. Je krijgt Engelse suggesties maar kan ze ook zelf maken en toevoegen.

Onderscheidingen en prijzen (Honors en Awards)

Vul dit altijd in! Het kan een opening zijn voor een gesprek. Welke onderscheidingen of titels heb je ooit gekregen?

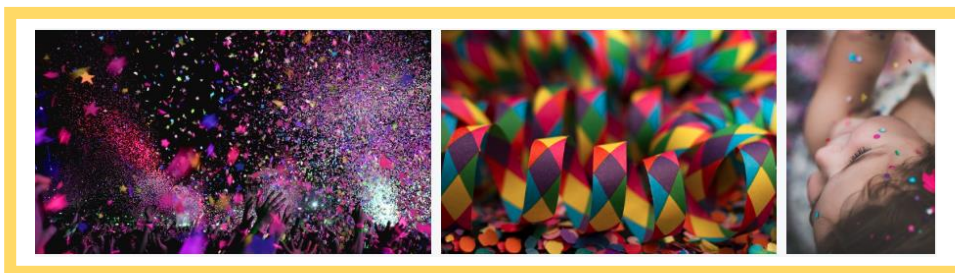
Persoonlijke informatie / hoe mensen je kunnen bereiken

Probeer altijd een telefoonnummer in te vullen, zo maak je het mensen makkelijk contact met je op te nemen.

Tips

- Print een PDF uit van het profiel, mocht er ooit iets gebeuren met het systeem.
- Profielen van 1^e graads contacten kun je forwarden, oftewel delen met anderen.
- Indien je een tweetalig LinkedIn profiel wilt, dan begin je in het Engels, dat is eenmaal door LinkedIn zo ingesteld.

Gefeliciteerd! Je profiel is nu goed ingevuld! 😊



Anoniem profielen bekijken

Soms wil je niet bekend worden wanneer je het LinkedIn profiel van een ander bekijkt.

Dat kan je instellen en veranderen zo vaak je wil.

Hoe je dit instelt is te vinden "[Profile viewing options](#)" Ga naar de instellingen of "[Settings](#)" en dan via "[Privacy](#)" naar "[How others see your LinkedIn activity](#)" (of de Nederlandse vertaling ...). Hier kan je kiezen wat andere LinkedIn gebruikers zien als jij hun profiel hebt bezocht:

1. Je naam en headline
2. Een globale omschrijving van je bedrijfstak en locatie
3. Je bent volledig anoniem als "[LinkedIn gebruiker](#)"

AAN DE SLAG MET DIGITALE VAARDIGHEDEN
TRAINING: LINKEDIN

's Heeren Loo 

Let op!

Vóóordat je deze opdracht doet moet je jouw LinkedIn profiel even op “anoniem” zetten om je te beschermen tegen grappenmakers!

Zoek daarna de volgende LinkedIn profielen eens op om te kijken hoe anderen hun profiel hebben opgesteld (klik op de naam).

[Jesse Klaver](#) (politicus)

[Hugo de Jonge](#) (minister)

[Robert ten Brink](#) (presentator)

[Paul de Leeuw](#) (presentator)

Vergelijk ze eens.

Snap jij wat ze doen? Waarom wel of niet?

.....
Wat vind je van de foto?
En van de achtergrondfoto?

.....
Gebruiken ze hun LinkedIn account actief? Waaraan zie je dat?

.....
Welk account (of accounts) is (zijn) nep? Waarom denk je dat?

.....
Welke kenmerken moeten er in ieder geval in jouw profiel terugkomen en hoe ga je dat doen?

Mijn kenmerken zijn:

.....
.....
.....
Zet nu je profiel weer op “zichtbaar.”

B. HET NETWERK

Nu je profiel is ingevuld is het tijd om LinkedIn actief te gaan gebruiken. Hoe actiever je bent, hoe meer het voor je gaat doen. Niet meteen, maar je netwerk van contacten zal groeien en mensen zullen beter weten wat jij hen te bieden hebt, en andersom. Wanneer jij hulp nodig hebt weet jij straks ook bij wie je moet zijn.

Maar daarvoor moet je dus wel investeren en regelmatig berichten plaatsen en mensen actief in je netwerk uitnodigen en reageren op wat zij laten zien. Net zoals netwerken face to face draait om mensen kennen en elkaar daarom iets gunnen. Hier is dat hetzelfde.

Je LinkedIn netwerk bestaat uit 1^e, 2^e en 3^e graads contacten. Dat zie je bij hun namen staan. De 1^e graads mensen zijn mensen uit je directe omgeving of mensen die je ooit bent tegen gekomen en die misschien nog eens interessant kunnen zijn. Met hen heb je actief een LinkedIn verbinding gemaakt. Zij kennen mensen van de 2^e graad en die kennen weer mensen van de 3^e graad. Die laatste mensen staan dus het verst van jou af, als ze allemaal om je heen zouden staan.

Het netwerk kan voor jou gaan werken. Voeg daarom ook mensen toe die uit een ander kringetje komen en beperk jezelf niet alleen tot de eigen vertrouwde kring of branche. Juist in de 2^e en 3^e graad zitten soms de mensen die je verder kunnen helpen. Hulp kan uit onverwachte hoek komen.

Contacten toevoegen en verwijderen

Contacten

Hier zie je jouw hele netwerk. Tegelijk ook alle potentiële ambassadeurs van jou, je bedrijf of organisatie. Interessant zijn de 2^e graads contacten. Dat is een grote groep waar je slechts een stap vandaan bent. Je kunt je laten introduceren door diegene in je 1^e graads netwerk.

Vier manieren om mensen toe te voegen aan het netwerk.

1. Via People Search een naam invullen en deze een uitnodiging sturen. Vervang dan altijd wel even de standaard, deze is erg onpersoonlijk. Schrijf er een persoonlijke notitie bij. Dat is veel sympathieker.
2. Geef LinkedIn toestemming om jouw privé-mail adresboek te doorlopen, dat is zeer effectief. Maar denk even na of je jouw contacten allemaal wil delen met LinkedIn.
3. Handmatig e-mailadressen invoeren. Dat geeft je volledige controle maar is tijdrovender.
4. Lid worden van groepen én actief van je laten horen. Beide helpen je zichtbaarheid te vergroten en mensen aan te trekken die graag in je netwerk willen komen.

Zorg dat je altijd de standaardzin vervangt door een persoonlijk berichtje.
Wat zet jij bij de uitnodiging?

.....

.....

.....

Berichten lezen

Onder “home,” of door op het huisje te tikken in de app, kom je op de stroom berichten die mensen in je netwerk op LinkedIn plaatsen. De meest recente staan bovenaan. Je scrolt naar beneden om de wat oudere berichten te zien.

Nadeel is hier dat het bijna niet te doen is een bericht terug te vinden. Wat je dan het beste kan doen is zoeken via de naam van de persoon die het bericht plaatste en te kijken op zijn of haar profiel bij “Activiteiten van”

(Deze opdracht kun je alleen, of samen met je collega of het hele team doen)

Hoeveel contacten heb je vandaag in LinkedIn verzameld?

.....

Nodig als eerste je naaste collega's uit om in je netwerk te komen. En ga dan verder. Met anderen in de organisatie, daarbuiten, je vrienden, enz. Hoeveel contacten heb je na een maand?

.....

Wie heeft de meeste? Geef de winnaar een taart, om uit te delen ;-)



Reageren

Onderaan ieder bericht van een ander kan je drie dingen doen. Klik op:

- “Interessant” net zoals op Facebook geef je een duimpje omhoog.
- “Commentaar” hier schrijf je een reactie aan de persoon die een bericht maakte. Iedereen ziet jouw reactie. Niet alleen de afzender.
- “Delen” waarmee je een bericht met een begeleidende tekst deelt op je eigen profiel via “plaatsen.” Zodat jouw netwerk dat te zien krijgt. Of je kan hier het bericht in een privé-bericht doorsturen naar iemand anders via “bericht.”

Tips

- Het effect van LinkedIn is merkbaar bij zo'n 200 tot 300 contacten.
- Bekijk iedere dag de homepage. Zo blijf je op de hoogte van veranderingen in het netwerk.
- Reageer op mutatie-meldingen van anderen. Je kan meldingen krijgen over nieuwe banen van je contacten, hun verjaardagen, hun reacties op berichten van jou, aanpassingen van hun profielen enz.

Berichten plaatsen

Zelf een bericht schrijven dat in de stroom berichten van anderen te zien zal zijn voor je netwerk kan via “[Deel een artikel, foto, video of idee.](#)” Bovenaan in de app en op PC / laptop onder “[home.](#)” Het is bijna het eerste dat je ziet.

Je kan hier tekst, foto's (foto toestel plaatje) of video's (videocamera plaatje) delen met je volgers. Gebruik in LinkedIn [#hashtags](#) voor betere vindbaarheid. Wanneer je iemand uit je netwerk wil noemen in je bericht zodat hij / zij het ook te zien krijgt zet je een [@](#) neer en typt vervolgens de naam, LinkedIn geeft je automatisch suggesties wie je moet hebben.

Wanneer je een bericht schrijft en gaat plaatsen kan je eerst ook nog aangeven wie het te zien mag krijgen. In de app tik je daarvoor op het tandwielletje. Op de PC zie je het bij “[post settings.](#)” Je kiest “[openbaar](#)” of “[openbaar + twitter](#)” wanneer je wilt dat het bericht ook op je Twitter account verschijnt (als een link naar LinkedIn) of “[connecties.](#)” In dat laatste geval ziet alleen jouw netwerk het bericht. Verderop lees je hoe je Twitter accounts aan je LinkedIn account koppelt

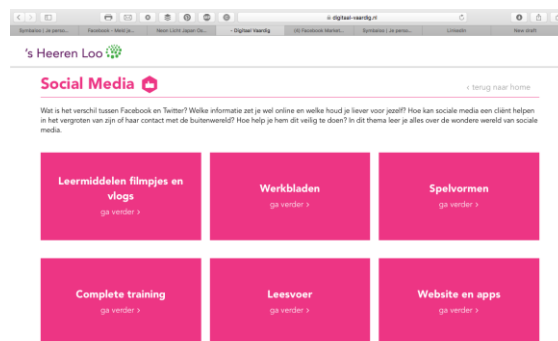
Tip

- Vergeet niet op de blauwe knop “[plaatsen](#)” te klikken. Het is dan te zien op jouw tijdlijn. Anders ben je het bericht kwijt en kan je opnieuw beginnen. 😊

Schrijf en plaats nu een bericht met deze tekst:

“Ik ben bezig met de online LinkedIn-training van www.digitaal-vaardig.nl. Zou dit ook iets voor jou kunnen zijn? Ik vind het leuk als je een reactie geeft.”

Zet er ook een foto bij.



Twitter en LinkedIn?

Je LinkedIn account koppelen aan je Twitter account heeft als voordeel dat je 1 bericht op 2 platformen kan plaatsen. Het nadeel is wel dat je op Twitter dan alleen een link te zien krijgt, niet erg aantrekkelijk.

Maar wil je dit toch kunnen doen, ga dan naar “instellingen” door op je profielfoto te tikken. Dan naar “settings en privacy” en dan naar “partners en services.”

Daar zie je de Twitter instellingen en kan je een of meerdere Twitteraccounts die je al in je persoonlijke contactgegevens had vermeld koppelen aan je LinkedInprofiel. Wijs er een aan als “primary” Vanaf dat account ga je jouw LinkedIn berichten dan delen.

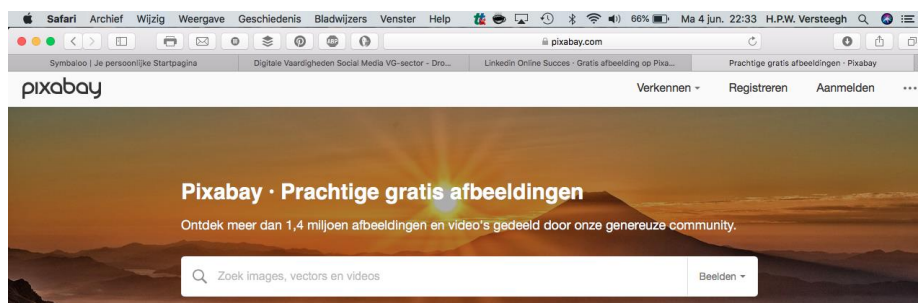
Artikelen schrijven

Artikelen schrijven is de beste manier om jouw expertise te laten zien. Een artikel is iets anders dan even een snel bericht op je tijdlijn zetten. Want die zijn snel verdwenen in de brij van andere berichten. Een artikel is voor altijd zichtbaar. In een artikel schrijf je ook echt een artikel voor je LinkedIn-volgers, waar zij wat aan hebben.

Via de PC / laptop zie je bovenin staan “schrijf een artikel.” Je gaat dan naar een nieuwe site van LinkedIn; LinkedIn Publishing. Je kies een bijpassende foto voor boven het artikel, vult de titel in en schrijft het artikel. Door op “publiceren” te klikken wordt het artikel vastgemaakt aan jouw LinkedIn profiel. Iedereen die voortaan jouw profiel gaat bezoeken zal het te zien krijgen en weten: “hé, die heeft er kennelijk verstand van.”

Waar weet jij veel van? Of waar heb je veel ervaring in?

Schrijf een artikel waaruit dat blijkt van 250 tot 400 woorden. Begin zoals hierboven staat beschreven zodat het aan je profiel vast komt te zitten. Zoek er ook een passende foto bij via www.pixabay.com (rechtenvrij)



Wat kan je met groepen?

Groepen hebben een krachtige netwerkfunctie. Zorg dat je in ieder geval lid bent van minstens 10 tot 15 groepen. Over alles zijn groepen te vinden. Probeer hier actief mee om te gaan. Dat vergroot je status als expert op jouw gebied. Plaats commentaren, begin een discussie (gesprek) of plaats eventueel filmpjes. Of begin zelf een groep! Je kunt allerlei vragen en opmerkingen plaatsen. Ook vacatures. Zo kun je helpen iemand te vinden voor jouw team.

Als je lid bent van een groep kunnen anderen jou rechtstreeks een bericht sturen. Anders alleen als ze in je netwerk zitten. LinkedIn laat je geen berichten sturen naar vreemden. In Settings van die groep bepaal je of je dagelijks of wekelijks updates wil ontvangen in je e-mail inbox.

Tip

- Probeer een nog niet bestaande groep te creëren over een actueel onderwerp. Dat is een impuls voor jouw netwerk.

Welke thema's in je werk boeien jou?

1.
2.
3.

Kijk op LinkedIn of je daar groepen van kan vinden en vraag een lidmaatschap aan.
Noteer drie groepen waar dit is gelukt:

1.
2.
3.

Bedenk bij groepen (net als bij alle community's) dat 90% van de leden meeleeft, 9 % af en toe wat publiceert en slechts 1% heel actief is in de groep. Dus hoe groter de groep hoe levendiger de discussies en hoe actueler de berichten.

Instellingen beheren

Te vinden onder "Settings." en te bereiken door op je eigen portretfoto te klikken, op je PC rechts bovenin, op je telefoon links bovenin.

Klik hier alles een keer aan (openen) zodat je weet wat je ermee kunt.

Tip

Vul de e-mailadressen in. Gebruik voor het 'primary adres' altijd een privé-mail adres. Je kan immers van werkgever wisselen. Zo blijft je account aan te passen, ook als je een andere baan hebt.

Je account stopzetten

Eigenlijk zou je dit niet moeten lezen, want waarom stoppen?

Nou, misschien omdat je ooit twee of meer LinkedIn accounts hebt aangemaakt? Het gebeurt.

Mensen raken wachtwoorden kwijt en kunnen er dan niet meer bij. Als je die terugvindt heb je twee accounts, wat erg slordig staat. Het is een zakelijk platform, weet je nog?

Dus OK, als je wil stoppen met je account ga je weer naar je eigen hoofd, klikt er op, gaat naar "settings / instellingen" en "privacy." Dan naar "accountmanagement." Onderaan staat de vraag "Stoppen met je LinkedIn account."



Do!

- Zorg voor een 100% profiel
- Zorg dat je recommandations / aanbevelingen geeft aan mensen met een groot netwerk. Dat netwerk ziet dan namelijk dat jij bestaat! Kan handig zijn.
- Wees "top of mind" oftewel, zorg dat je op het netvlies van de ander blijft. Kom iedere keer weer in de aandacht door iets actueels te posten in je statusupdate.

Don't!

- Zeg niet te vaak dat je mensen niet kent, die aan je verbonden willen worden. LinkedIn straft je dan door je profiel tijdelijk te blokkeren.
- Als je berichten in je statusupdate laat zien, wees er zeker van dat ze geen koffiepraat of onzin bevatten, maar zakelijk zijn.
- Lieg niet over je CV. Doe dat niet, er is zo doorheen te prikken door mensen die je kennen.



Extra opvallen?

- Gebruik betaalde updates (en analyse)
- Plaats foto's, video's, plaatjes van gelinkte artikelen screenshots, infographics, Slideshare
- Persoonlijke reacties en vragen stellen
- Deel je kennis in groepen
- Heb je profiel op orde
- Tag je relaties in posts
- Richt je op kleine lokale discussiegroepen
- Werk aan intensieve relaties i.p.v. je netwerk uitbreiden
- LinkedIn is meer dan je cv, gebruik het vooral actief, dan haal je er het beste uit.

Slot opdracht; een kort LinkedIn plan van aanpak.

Kijk nog eens terug naar de doelen met LinkedIn die je in het begin hebt opgeschreven. Ga je LinkedIn daar nog steeds voor gebruiken?

Ja / Nee

Wat is je belangrijkste doel?

.....

Hoe ga je dat aanpakken?

.....

**We vroegen een aantal mensen
hoe lang zij dachten dat ze
dagelijks zouden moeten
besteden aan hun carrière**

Bekijk tot slot deze video.

<https://youtu.be/548Y6Ry4STo>

Of zoek op YouTube naar de titel: "[LinkedIn: 9 minuten kunnen alles veranderen](#)"

SUCCES!

Verantwoording

Deze handleiding is samengesteld op basis van publicaties van Laurens Waling, Arjan Burgers, Simone Levie, Ivan Barthelomeus, Vincent Smid en Jeanet Bathoorn. Samengevoegd, uitgebreid en bewerkt door Hans Versteegh /Welzijn 3.0.