

Jan Vermeiren (Networking Coach) schrijft boek over LinkedIn

“Dat netwerken van wie we kennen, zichtbaar worden, is enorme troef”

Online netwerken is 'hot'. Facebook heeft met wereldwijd meer dan 150 miljoen gebruikers veruit het meeste succes, maar ook het zakelijk gerichte LinkedIn (www.linkedin.com) groeit razendsnel. Deze uitgesproken professionele netwerksite telt vandaag meer dan 40 miljoen gebruikers, waarbij 450.000 Belgen. Maar misschien vraagt u zich ook wel eens af of u met uw profiel en al die contacten op LinkedIn echt wel iets bent. En zo ja, wat dan juist? Het boek 'Hoe LinkedIn nu echt gebruiken' van netwerkcoach Jan Vermeiren beantwoordt die vragen. "LinkedIn maakt de netwerken van mensen die we kennen zichtbaar," stelt de auteur. "Dat is van ongekende waarde."

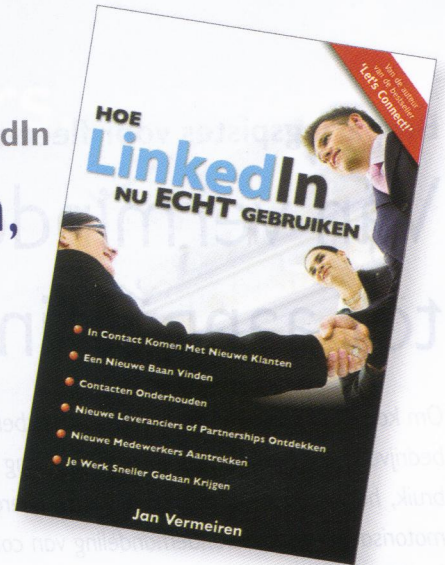
Je eigen netwerk bijhouden, is soms al een klus. Hoe zou je dan kunnen achterhalen welke mensen jouw contacten kennen? Dankzij de gratis netwerksite LinkedIn is dat kinderspel. Het toont je alle contacten van personen met wie je zelf 'gelinkt' bent. En zo kan je je via hem of haar laten introduceren bij die contacten. Volgens Jan Vermeiren is dat het grootste voordeel van de site.

De auteur haalt volgend voorbeeld aan: "Als je in contact wilt komen met de HR Manager van Coca Cola in België, doe je via LinkedIn een 'search' naar 'HR Manager, Coca Cola, België'. Zo vind je niet alleen de exacte naam van de HR

Manager, maar ook de connecties die je met deze persoon deelt." Vervolgens kan je een van deze gemeenschappelijke connecties vragen om je te introduceren bij de HR Manager.

Vijf netwerkprincipes

Het bewijst dat de echte kracht van je netwerk in de tweede graad zit, zo stelt Jan Vermeiren. Dat is overigens een van de vijf fundamentele netwerkprincipes, die hij in het boek uiteenzet. 'Kwaliteit en diversiteit zijn belangrijk,' is een van de vier andere principes. Ze gelden alle vijf zowel voor online netwerken als voor contacten leggen tijdens een evenement of via andere kanalen.



'Hoe LinkedIn nu echt gebruiken' legt onder meer ook duidelijk uit waarom beginnen bij je doelen de sleutel is voor elke vorm van netwerken. Je kan er maar iets mee bereiken als je weet welk doel je ambieert. Voor diverse types van behoeftes – bijvoorbeeld nieuwe klant, medewerker, leverancier, partner of expert vinden – stelt het boek voorts diverse geavanceerde strategieën voor die je via LinkedIn het best kan gebruiken.

Het boek telt 188 bladzijden en kan besteld worden via www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com. Je kan er zelfs een gratis light versie downloaden.

Auteur Jan Vermeiren publiceerde eerder al het netwerkboek 'Let's Connect!'. Hij is oprichter van het trainings- en opleidingsbedrijf Networking Coach.