



GET CONNECTED

Sociale netwerken zijn hot. En ook je professionele leven kan op het internet grootse sprongen maken. Zo haal je het maximale uit je online netwerk.

EEN PROFIEL IN 8 STAPPEN

- 1 Gebruik je echte naam, geen nickname.
- 2 Beschrijf je huidige functie zo helder mogelijk.
- 3 Kies voor een professionele foto.
- 4 Omschrijf je werkzaamheden kort, focus op behaalde resultaten.
- 5 Noem in je cv je functie en de periode dat je er werkzaam was, dan kan LinkedIn collega's en oud-collega's terugvinden.
- 6 Wees eerlijk.
- 7 Schrijf over jezelf in de ik-vorm.
- 8 Noem persoonlijke interesses.

“Aan netwerksites kun je ongelooflijk veel hebben,” vertelt netwerkcoach Jan Vermeiren. “Het maakt het zoeken naar bijvoorbeeld een nieuwe baan makkelijker.” Vermeiren heeft het hier niet over Hyves of Facebook. Nee, voor succes op ons cv moeten we zijn bij zakelijke netwerksites als LinkedIn. Met meer dan 42 miljoen gebruikers wereldwijd – waarvan 1,2 miljoen in Nederland – is LinkedIn de grootste in zijn soort. Maar hoe zorg je voor online succes? Vermeiren: “Een duidelijk doel hebben, is belangrijk. Stel dat je op zoek bent naar een baan

bij Coca Cola. De Human Resources manager is de persoon die je het best kan helpen. Zoek op LinkedIn naar ‘HR manager, Coca Cola, Nederland’. Zo ontdek je welke connecties je deelt met deze persoon.” Vervolgens kan het netwerken beginnen. “De kracht van online netwerken ligt namelijk niet in de mensen die jij persoonlijk kent, maar in de contacten van jouw netwerk, de zogenaamde ‘tweede-graads’ personen. Omdat er soms maar een of twee personen tussen jou en degene die je wilt bereiken zitten, is de drempel om contact te leggen laag.” Wil je in contact komen met iemand uit het netwerk van bijvoorbeeld een collega, dan kun je die collega vragen om jou voor te stellen. Vermeiren: “Je kunt ook zelf contact leggen, maar dan schrijf je een ‘koude’ e-mail. Als iemand die jou kent je voorstelt, staan mensen vaak meer voor je open.” Kent niemand uit jouw netwerk de persoon met wie je in contact wilt komen? Geen paniek. “Sluit je dan aan bij een groep waar degene met wie je in contact wilt

komen ook lid van is. Je kunt iedereen uit die groep namelijk rechtstreeks benaderen.” Ook interessant zijn de zogenaamde ‘recommendations’: “Een recommendation is geen noodzaak, maar geeft mensen wel een beeld van wie jij bent als collega. Mensen zijn dan sneller geneigd jou uit te nodigen. Zorg voor een mix van recommendations van collega's, klanten, partners, studiegenoten en andere mensen met wie je hebt samengewerkt.” Als je profiel in orde is en je een aardig netwerk hebt opgebouwd, begint het ‘echte’ werk: het onderhouden van je contacten. Vermeiren: “Houd mensen op de hoogte van je bezigheden, stuur handige sites door of introduceer ze aan mensen uit jouw netwerk. Uren online doorbrengen is niet nodig. Om op de hoogte te blijven, is tien minuutjes per dag al genoeg.”

ERVARINGSDESKUNDIGEN



Karin Visser (32), HR consultant/trainer
(www.kanzo.nl)

“Door LinkedIn is mijn netwerk verdrievoudigd.

Dat heb ik bereikt door alle visitekaartjes die ik had op te zoeken en die personen toe te voegen. Verder bezoek ik veel vakgerelateerde events. Doe ik nieuwe contacten op, voeg ik die meteen toe. Je contacten warmhouden, is belangrijk. Online netwerken veroorzaakt namelijk echt een sneeuwbal-effect.”



Jennifer Ebecilio (35), bedrijfsadviseur
(www.jennifer-ebecilio.nl)

“Ik heb veel aan netwerksites: ik heb meer naamsbekendheid, een breder netwerk en leuke nieuwe klanten en opdrachten. Ik sluit me aan bij groepen en bemoei me met discussies. Hierdoor krijg ik uitnodigingen tot een nadere kennismaking. Mijn tip? Durf om advies te vragen en geef dit ook zonder dat daar meteen een factuur aan vastzit.”

GEBRUIKSAANWIJZING

In ‘Hoe LinkedIn nu echt gebruiken’ van Jan Vermeiren lees je meer over online netwerken. Op www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com kun je kennismaken met de ‘light-versie’.