



door Jan Vermeiren

Het aantal mensen die lid zijn van LinkedIn, neemt met de dag toe. Ook sales professionals hebben de nodige connecties via deze online community. Velen gaan er echter terughoudend mee om en stellen zich de vraag: wat kan ik er nu eigenlijk mee? Dat terwijl het netwerk specifiek in een commerciële omgeving prima van pas kan komen. Daarom biedt *Sales Management* u vanaf nu elke maand een aantal praktische tips hoe u LinkedIn kunt gebruiken als een krachtige ondersteunende tool.

Een aantrekkelijk profiel (1)

U hebt ooit wel eens een profiel aangemaakt op LinkedIn. Maar u hebt er eigenlijk nooit bij stilgestaan hoe u dit kunt aanpassen, zodat potentiële klanten u gemakkelijker kunnen vinden. Of hoe ze een goede indruk van u krijgen als ze u gevonden hebben.

Dan kunnen de volgende tips u goed van pas komen:

1. Naam

Aangezien LinkedIn een website is voor zakelijk netwerken, kunt u het best uw echte naam gebruiken en geen 'nick name' zoals op andere (vrienden)sites.

2. Foto

Gebruik een serieuze foto met een professionele uitstraling en geen foto van vakantie in je zwembroek of met tien biertjes voor je neus. Aanbeveling verdient een recente portretfoto die een vriendelijke eerste indruk geeft (glimlach). Dit helpt mensen u te herkennen bij een eerste persoonlijke ontmoeting. Los daarvan geeft het aan dat u netwerken via LinkedIn als een serieuze aangelegenheid beschouwt.

3. Professional headline

Het belangrijkste stuk van uw 'profiel'. De reden? Dit wordt getoond in zoekresultaten en wanneer u een bijdrage gaat leveren aan een 'discussion' of in 'answers'. Het zal mensen stimuleren om door te klikken zodat ze uw hele profiel kunnen lezen, of niet. Wie gevonden wil worden door anderen op LinkedIn en op het web, gebruikt woorden die mensen gebruiken als ze zoeken naar mensen met een functie of expertise als die van u. Luidt de titel op uw visitekaartje 'senior customer relationship manager', maar mensen zoeken op 'account manager', dan is de kans klein dat u zult worden gevonden.

4. Public profile

Als u gevonden wilt worden in LinkedIn, maar ook in zoekmachines zoals Google, onder uw naam, zorg er dan voor dat u deze link gaat aanpassen met uw eigen naam.

5. Summary

Schrijft u hier meer dan twee regels tekst, let er dan op dat het er visueel prettig uitziet, dus gemakkelijk

leesbaar is. Gebruik bijvoorbeeld bullets of streepjes. Schrijf hier ook niet teveel tekst (want dat zullen mensen niet lezen). Focus op de door u behaalde resultaten en niet op het verrichte werk dat daarvoor nodig was. Dat is doorgaans veel aantrekkelijker voor de lezer.

Als u het over uzelf hebt, gebruik dan 'ik' en niet 'hij' of 'zij'. Van dat laatste hebben mensen over het algemeen een afkeer. Wanneer u met iemand een gesprek voert, dan praat u immers ook niet over uzelf in de hij- of zij-vorm. Zie uw 'profiel' als een 'virtuele ik' die namens u antwoord geeft op vragen (Wat doet u? Wat is uw expertise? Wat hebt u allemaal te bieden?) op het moment dat iemand deze pagina bezoekt.

6. Specialities

Dit is de plek om de vaardigheden en kennis te delen die u in uw carrière hebt opgebouwd, de plek om uw expertise te delen. Bent u in het bezit van bepaalde diploma's of certificeringen, dan is dit de plaats om dat te melden. Hier kunt u tevens afkortingen gebruiken als die gangbaar zijn. Dit is de plaats voor jargon. In 'summary' daarentegen is normale mensentaal gepast, taal die iedereen kan begrijpen. Mix deze twee niet!

Tot zover het eerste deel met tips ten aanzien van een goed profiel. In de volgende aflevering komen we hier nog een keer op terug, met nog meer handige adviezen.

Jan Vermeiren is oprichter van bureau Networking Coach en auteur van de boeken 'Let's Connect!' en 'Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken'. Samen met zijn team verzorgt hij presentaties en opleidingen op het vlak van online en offline netwerken en referrals. Hij opereert vanuit Rumst in België en is tevens heel actief in Nederland.

Literatuur:

Vermeiren, J., *Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken*, Step by Step Publishing, 2009.

Vraag een gratis light versie van 'Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken' aan via www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com.