

HANDLEIDING LINKEDIN

Basis handleiding voor iedereen die een professioneel profiel wil opzetten



Corinne Keijzer

DIGITALMOVES
we are social

Handleiding LinkedIn

Basis handleiding voor iedereen die een professioneel profiel wil opzetten

Corinne Keijzer

DIGITALMOVES
we are social

Copyright en auteursrechten

ISBN: 9789083495002

NUR: 802, 811

Trefwoorden: Marketing, LinkedIn, Social media, Sales

20ste druk: januari 2025

© Copyright 2025 Corinne Keijzer, Amersfoort

Een uitgave van Some Books Uitgeverij: www.somebooks.nl

Design omslag en opmaak binnenwerk: Rik Keijzer

Alle rechten zijn voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt worden, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande toestemming van de auteur of uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16B Auteurswet 1912j het besluit van 20 juni 1974, St.b. 351, zoals gewijzigd bij Besluit van 23 augustus 1985, st. b. 471 en artikel 17 Auteurswet 1912, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de stichting Reprorecht. Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere werken of andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912), in welke vorm dan ook, dient men zich tot de auteur te wenden.

Ondanks alle aan de samenstelling van dit boek bestede zorg kan noch de redactie, noch de auteur, noch de uitgever aansprakelijkheid aanvaarden voor schade die het gevolg is van enige fout in deze uitgave of veranderingen die door LinkedIn doorgevoerd zijn sinds de uitgifte van dit boek.

Voor zover er auteursrecht op de afbeeldingen in dit werk rust, hebben wij geprobeerd de bronnen immer nauwkeurig te vermelden.

Je kunt Corinne Keijzer voor tips, nieuws en de laatste ontwikkelingen op gebied van LinkedIn volgen op de volgende socialmediakanalen en websites:



LinkedIn:

www.Linkedin.com/in/corinnekeijzer/

www.Linkedin.com/company/digital-moves/



Digital Moves

www.digitalmoves.nl

Geen zin om het allemaal zelf uit te vinden? Of wil je samen met je collega's aan de slag? Of het nu gaat om een persoonlijk profiel of een bedrijfspagina, bij Digital Moves bieden we diverse soorten LinkedIn-trainingen en sprekerssessies aan op het gebied van employee advocacy, social selling, personal branding, contentstrategie, contentmarketing en contentcreatie. Alle trainingen en sprekerssessies worden op maat gemaakt op basis van jouw of jullie wensen en behoeften.

Bekijk ons trainingsaanbod op Digital Moves: <https://www.digitalmoves.nl/>



Voorwoord

De tijd van massacommunicatie ligt achter ons. We leven in een netwerkmaatschappij waarin socialmediakanalen en interactieve medianetwerken een steeds grotere rol spelen bij het nemen van beslissingen – zowel privé als zakelijk. Volgens onderzoeksbureau IDC wordt in de B2B-sector inmiddels 75 procent van de aankopen beïnvloed door social media. Daarnaast geeft 81 procent van de zakelijke besluitvormers de voorkeur aan contact met professionals die een sterk profiel hebben.

In de loop der jaren heb ik veel bedrijven en organisaties hun strategie zien aanpassen. Waar het vroeger vooral draaide om eenrichtingsverkeer en zenden, verschuift de focus nu naar een interactieve benadering van (potentiële) klanten, opdrachtgevers, stakeholders en andere betrokkenen. Ook voor werknemers is er veel veranderd. Koude acquisitie wordt door nog geen 10 procent van de benaderden geaccepteerd. Dit betekent dat je op een andere manier in contact moet komen met nieuwe klanten en je producten of diensten op een innovatieve manier moet aanbieden. Een sterke online aanwezigheid is tegenwoordig onmisbaar. Als zelfstandig ondernemer, maar ook als werknemer, ben je een ambassadeur van je organisatie. Het is daarom essentieel om jezelf professioneel te presenteren – want voordat je het weet, loopt je concurrent met jouw kans weg.

Sinds eind 2009 gebruik ik LinkedIn actief. Voor mij is het mijn digitale visitekaartje, de ideale tool om potentiële klanten en opdrachtgevers te vinden, te netwerken en mezelf te profileren als expert. Ik train, begeleid en adviseer mensen en bedrijven in het effectief inzetten van LinkedIn. Zelf zoek ik geen klanten op – ik zorg ervoor dat ze mij vinden en benaderen. En dat kun jij ook leren door LinkedIn op de juiste manier in te zetten. Dit geldt ook voor opdrachtgevers of werkgevers.

Om jou als professional verder te helpen in deze netwerkmaatschappij heb ik dit boek geschreven. Het richt zich volledig op de gratis versie van het persoonlijke LinkedIn-profiel. Hiermee krijg je een solide basis om je doelgroep te bereiken, je zichtbaarheid te vergroten en je conversie te verbeteren.

LinkedIn is meer dan alleen je digitale cv of visitekaartje. Het is hét platform dat je als professional niet kunt missen.

Ik wens je veel succes op LinkedIn!

Corinne Keijzer

Voorwoord	4
1 Het belang van LinkedIn	8
<i>Waarom een persoonlijk LinkedIn-profiel?</i>	9
<i>Hoe werkt LinkedIn?</i>	9
<i>Het tijdperk van het netwerken</i>	10
<i>Verkoop jezelf niet, laat anderen je verkopen</i>	11
<i>Digitaal visitekaartje</i>	11
<i>Zichtbaarheid</i>	12
<i>Richt je op je rol als expert</i>	12
<i>Vindbaarheid</i>	13
<i>Geven is het nieuwe krijgen</i>	14
2. Een professioneel profiel	15
2.1 <i>Voor wie nog geen profiel heeft</i>	15
2.2 <i>Voor wie al een profiel heeft</i>	17
2.3 <i>Verschil in opties en lay-out</i>	17
2.4 <i>Het toepassen van SEO voor LinkedIn</i>	18
Ubersuggest	19
Google Trends	20
2.5 <i>Het LinkedIn-logo in je e-mail, cv of website</i>	22
3. Je LinkedIn-profiel professionaliseren	24
3.1 <i>Het introductieprofiel</i>	25
Profielfoto	25
Achtergrondfoto	34
Naam en audio	36
Connecties	42
Kopregel	42
Huidige functie en opleiding	47
Omgeving en branche	48
Contactgegevens	50
De knop 'Beschikbaar'	58
3.2 <i>Profielonderdeel toevoegen</i>	65
De Kern	66
Aanbevolen	89
Aanvullend	103
3.3 <i>Extra opties voor je profiel</i>	109

Een profiel in een andere taal aanmaken	109
Profiel-URL en openbaar profiel	112
Je profiel opslaan als pdf	116
Een profiel delen	116
4. De statistieken van jouw profiel	118
4.1 <i>Zien wie jouw profiel bekeken heeft</i>	118
Waarom zie je niet altijd een naam of foto?	120
Hoe maak ik mezelf zichtbaar of anoniem	121
Meer bezoekers naar je profiel trekken	122
4.2 <i>Zien wie jouw profiel gevonden heeft</i>	123
5 Je belangrijkste instellingen	126
5.1 <i>Accountvoorkeuren</i>	127
Taal	128
Premium-account beheren	129
Accountbeheer – het sluiten of op inactief zetten van accounts	132
Account sluiten	133
5.2 <i>Aanmelding en beveiliging</i>	134
Waar u bent aangemeld	134
Dubbele verificatie	135
5.3 <i>Zichtbaarheid</i>	138
Wie uw connecties kan zien	138
Online Status beheren	139
Profielwijzigingen delen	140
5.4 <i>Gegevensprivacy</i>	141
Uw gegevens en activiteit beheren	141
Leesbevestigingen en typindicatoren	142
Toegestane services	143
5.5 <i>Advertentiegegevens</i>	143
Profielgegevens voor het personaliseren van advertenties	144
Interessecategorieën	145
6. Zoekfunctie, netwerken en uitnodigingen	146
6.1 <i>De zoekfunctie</i>	146
6.2 <i>Iemand uitnodigen om te linken</i>	158

6.3 Uitnodigingen ontvangen	165
6.4 Je volledige lijst met connecties	169
Een connectie verwijderen	169
6.5 Iemand volgen zonder te linken	171
De knop 'Volgen' leidend maken in je profiel	172
Waar vind je je volgers terug	173
Iemand ontvolgen	175
6.6 Iemand blokkeren	176
6.7 Verjaardagen, jubilea, functiewijzigingen en nieuwe opleidingen	179
7. Berichteninbox en meldingen	180
7.1 Privéberichten in je inbox	180
7.2 Meldingen	190
Uitschrijven voor meldingen	190
Meldingsinstellingen beheren	191
8. Groepen	193
8.1 Lijstgroepen en verborgen groepen	193
8.2 Hoe werken groepen?	196
8.3 Waar vind je jouw groepen	201
8.4 Zelf een groep aanmaken	203
9. Zoeken naar vacatures	206
Zoekopdrachten vacatures opslaan of terugvinden	208
9.1 Solliciteren en je netwerk voor je laten werken	210
Solliciteren via de mobiele applicatie	212
Dankwoord	215
Over de auteur	216
500 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts	218
Index	219

1 Het belang van LinkedIn

LinkedIn is een zakelijk online platform voor professionals. Waren het tot een paar jaar geleden nog vooral de hbo'ers en wo'ers die een profiel aanmaakten, tegenwoordig zie je ook steeds meer mbo'ers hun weg vinden naar dit professionele netwerk.

LinkedIn kent twee soorten profielen: bedrijfspagina's en persoonlijke profielen. Op het moment van schrijven zijn er wereldwijd 70 miljoen bedrijfspagina's en ruim 1 miljard persoonlijke profielen in 200 landen, waarbij er iedere seconde drie accounts bijkomen. In Nederland hebben we meer dan 11 miljoen persoonlijke accounts (waarvan 5 miljoen mensen maandelijks inloggen), en daarmee is LinkedIn het grootste professionele netwerkplatform. Nederlanders zijn 's werelds grootste (en misschien wel succesvolste) gebruikers van LinkedIn. Niet voor niets komen de ontwerpers regelmatig naar Nederland om te sparren en onze feedback te vragen over het gebruik. Als officieel ambassadeur, samen met een paar vakgenoten, ben ik al meerdere keren het gesprek aangegaan. En dat is wat ik waardeer aan de medewerkers van LinkedIn: ze staan altijd open voor (opbouwende) kritiek en frisse ideeën.

Naast persoonlijke profielen en bedrijfspagina's zijn er op LinkedIn ruim 2 miljoen groepen te vinden. Dit zijn fora waarop LinkedIn-leden allerlei uiteenlopende onderwerpen bespreken. In dit boek ligt de focus op het persoonlijke profiel, maar ook de groepen komen aan bod.

Wil je na dit boek een volgende stap maken en alles weten over het plaatsen van LinkedIn-posts? Dan verwijst ik je graag naar mijn boek [500 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts](#).



Waarom een persoonlijk LinkedIn-profiel?

De vraag: 'Wat moet ik met LinkedIn?' wordt vaak gesteld. Veel professionals denken nog steeds dat LinkedIn alleen een digitale Rolodex is voor wat contacten, een statisch platform of iets dat alleen nuttig is voor werkzoekenden. Maar LinkedIn is zoveel meer dan dat. Hier zijn enkele van de belangrijkste functies en voordelen:

- Het is een krachtig netwerkplatform.
- Het fungeert als een database voor al je contacten, waarbij je netwerk zelf hun gegevens actueel houdt.
- Het is je digitale cv, waarmee je rechtstreeks kunt solliciteren op vacatures via LinkedIn.
- Het is een waardevolle informatiebron, boordevol artikelen en inzichten over jouw vakgebied en andere onderwerpen.
- Het biedt de mogelijkheid om je expertise en vakkennis te delen.
- Het is je digitale visitekaartje.
- Het stelt je in staat om als ambassadeur van je bedrijf op te treden.
- Het maakt het mogelijk om interessante besluitvormers, potentiële klanten en bedrijven te volgen en strategisch in te spelen op hun online activiteiten, waardoor je zichtbaarheid vergroot.
- Het is een ideaal platform voor recruitment en social selling.

Kortom, LinkedIn is een veelzijdig platform dat veel verder gaat dan alleen een lijstje contacten. Het biedt talloze kansen om jezelf professioneel te profileren en je netwerk effectief te benutten.

Hoe werkt LinkedIn?

Wanneer je een profiel aanmaakt op LinkedIn, kun je mensen uitnodigen om te linken, of je wordt zelf door iemand uitgenodigd. Voor een connectie is van beide kanten toestemming nodig, waardoor het tweerichtingsverkeer is. Zodra je met LinkedIn-leden verbonden bent, worden jullie eerstegraadsconnecties van elkaar. Als een van jouw connecties weer met iemand anders is verbonden, wordt die persoon jouw tweedegraadsconnectie.

De connecties van je tweedegraadsconnecties worden derdegraadsconnecties genoemd. Samen vormen al deze connecties jouw netwerk. Iedereen buiten dit netwerk valt automatisch buiten je bereik, en in de gratis versie van LinkedIn kun je deze mensen ook niet bereiken. Op het profiel van een LinkedIn-lid kun je zien in welke graad hij of zij zich bevindt door het cijfer dat achter de naam wordt weergegeven.



Rik Keijzer · 1ste



Leer zelf sushi maken! 🍣 Gezellig met je collega's als bedrijfsuitje, op locatie met andere liefhebbers of doe het zelf online @ School of Sushi

Amersfoort, Utrecht, Nederland · [Contactgegevens](#)

[Ja ik wil een sushi workshop](#) 🍣 🌐

2.109 volgers · 500+ connecties



School of Sushi

YEARTH: YEARTH Academy

Het tijdperk van het netwerken

Zoals ik in het voorwoord al aangaf, is de tijd van massacommunicatie voorbij. Netwerken is voor jou als professional enorm belangrijk. Als je nog niet begonnen bent, raad ik je aan om daar direct mee te starten – anders mis je de spreekwoordelijke boot.

Waarom ben ik hier zo stellig in? In deze tijd draait het steeds meer om personal branding, de gunfactor, social selling, demand generation, persoonlijke aanbevelingen, samenwerkingen, het opbouwen van relaties, vertrouwen en transparantie. Dit gebeurt niet alleen offline of via de welbekende mond-tot-mondreclame, maar juist ook steeds vaker online.

Stel je voor: je staat op een borrel, zakelijk of privé, of op een evenement met een paar mensen te praten. Op dat moment mis je alles wat er verder om je heen wordt besproken. Misschien vertelt iemand een paar meter verderop dat hij op zoek is naar een goed bedrijf dat hem kan helpen met het verbeteren van de airconditioning in zijn pand. En stel dat de persoon naast hem jou niet kent en dus niet weet dat jij daarin gespecialiseerd bent. Een kans gemist!

Daarom is LinkedIn zo krachtig: op dit platform kun je direct inspelen op dit soort vragen, eventueel met hulp van je waardevolle netwerk of tools zoals Sales Navigator. De kracht van LinkedIn ligt in de mogelijkheid om op elk moment van de dag bijdragen te volgen van mensen die interessant voor je zijn – en daar direct op in te springen. Daarnaast kunnen anderen jouw naam doorgeven, wat jouw zichtbaarheid nog verder vergroot.

Zorg ervoor dat mensen over jou praten, zowel offline als online. Maar vooral online. Zorg dat je de eerste bent die genoemd wordt, en dat jouw naam bekend is bij de mensen die ertoe doen.

Verkoop jezelf niet, laat anderen je verkopen

Verkopers die beweren dat hun product of dienst het beste, het snelste of misschien wel het goedkoopste is, kunnen zeggen wat ze willen – we geloven verkopers niet meer op hun blauwe ogen. Wat we wél geloven, is de buurman, vriend(in) of het familielid dat laaiend enthousiast vertelt over jouw product of dienst.

Als verkoper zul je daarom een andere aanpak moeten kiezen. Netwerken en aanbevelingen zijn hierbij van cruciaal belang. Zorg ervoor dat mensen jou en jouw product of dienst gaan promoten, in plaats van dat je dit zelf probeert te doen.



Tanya Hatvary
Manager sales

Ik ben op zoek naar iemand die een goede LinkedIn-workshop kan verzorgen. Iemand tips of aanbevelingen? Dank alvast!

Interessant • Commentaar • Delen • 117 476

Vorige commentaren weergeven

Dave Zijderwijk Corinne Keijzer
Niet meer interessant • Beantwoorden • 1 3

1 d

Digitaal visitekaartje

Directeur, manager, medewerker, zzp'er – het maakt niet uit welke functie je bekleedt, voor iedereen geldt: een eerste indruk maak je maar één keer, ook online. Hoe jouw LinkedIn-profiel eruitziet, zegt veel over jou. Het is je digitale visitekaartje. Mensen die jouw profiel bekijken, vormen direct een oordeel op basis van je profielfoto, de manier waarop je je profiel hebt ingericht en de tekstuele en visuele inhoud die je deelt.

Mensen zoeken anderen online op. Ze willen weten met wie ze te maken hebben. Als ze een afspraak met je hebben, je voor een baan willen uitnodigen, als ze klant zijn of dat misschien willen worden, als ze iets over je lezen of als ze je nodig hebben om bijvoorbeeld voorgesteld te worden aan een bekende. Het is haast ondenkbaar dat een professional niet online te vinden is. Zo iemand lijkt misschien achter te lopen. Dat hoeft natuurlijk niet zo te zijn, maar in dit digitale tijdperk is

het in bepaalde functies of vakgebieden wel opvallend om geen LinkedIn-profiel te hebben. Je loopt dan het risico om (grote) kansen mis te lopen.

Zichtbaarheid

Je kunt een mooi en professioneel LinkedIn-profiel hebben, maar als het niet zichtbaar is, heb je er weinig aan. Wij Nederlanders zijn vaak bescheiden en niet gewend om te pronken met wat we hebben of wie we zijn. *Doe maar normaal, dan doe je al gek genoeg*, is een bekende uitspraak. Maar ik heb altijd moeite gehad met die instelling en draai het liever om: *Doe maar gek, dan doe je al normaal genoeg*. Want door normaal te zijn, val je vaak helemaal niet op.

Natuurlijk is gek doen op een zakelijk en professioneel platform niet altijd de beste keuze, omdat dat niet voor iedereen geschikt is. Maar er zijn genoeg manieren om jezelf zichtbaar te maken en op te vallen. Een goed profiel hebben is stap één, maar ermee aan de slag gaan – netwerken, interacteren en jezelf goed profileren met bijdragen en artikelen – is minstens zo belangrijk.

Wanneer een potentiële klant op zoek is naar een goed product of een bepaalde dienst, kijkt hij vaak op LinkedIn. De meeste potentiële klanten in de B2B-markt gebruiken LinkedIn om hun aankoopbeslissingen te beïnvloeden. Ze hebben gemiddeld al 12 stukken content van jou gezien en 90% van hun onderzoek afgerond voordat ze contact met je opnemen. Als je een beroep uitoefent met een bepaalde expertise, kun je LinkedIn uitstekend gebruiken om jezelf te profileren als dé expert.

Dit doe je door waardevolle bijdragen en artikelen te plaatsen, te reageren op anderen, bijdragen te liken, content te delen en deel te nemen aan discussies in groepen – of zelf gesprekken te starten. Op deze manier leren jouw connecties je kennen als een expert, en hopelijk zullen zij jouw naam als eerste noemen wanneer iemand op LinkedIn zoekt naar jouw expertise.

Dit betekent niet dat je moet spammen, want daarmee jaag je mensen juist weg. Laat mensen op een natuurlijke manier bekend raken met jou, je organisatie, product en/of dienst door goede en interessante content te delen. Zorg ervoor dat ze niet meer om jou heen kunnen.

Richt je op je rol als expert

We leven in een tijd waarin alles vluchtig is, vooral online. Mensen vergeten snel. Blijf je in het vizier, dan zullen mensen je onthouden. Het is daarom essentieel om jezelf continu als expert te profileren. Help anderen door informatie, tips en advies te geven, zonder direct jezelf te willen

verkopen. Het draait vooral om de gunfactor. Hoe meer je geeft, hoe meer je zult ontvangen. En dat geven hoeft niet ingewikkeld te zijn: het kan al bestaan uit het doorsturen van een bericht, iemand introduceren bij een ander of een vraag beantwoorden.

Stel, je bent hypotheekadviseur. Je beschikt over uitgebreide kennis van hypotheeken, verzekeringen en aanverwante producten. Op LinkedIn zie je iemand in een groep of in een statusupdate om hulp vragen, bijvoorbeeld over een spaarhypotheek. Wat doe je dan?

Een veelgemaakte fout is dat mensen zichzelf aanbieden en meteen willen 'verkopen'. Soms werkt dat, maar vaak schrikt het alleen maar af. Wie geloof je eerder: de businesscoach die een coaching traject probeert te verkopen, of een goede bekende die jou dat traject aanbeveelt op basis van zijn persoonlijke ervaringen? Online werkt het vaak beter om onzelfzuchtig een goed advies of een waardevolle tip te geven. Laat daarmee zien wat je in huis hebt, zonder direct iets te willen winnen. Dit wekt meer vertrouwen dan een adviseur die schreeuwerig probeert een afspraak te forceren.

Netwerken kost uiteraard tijd en energie. Maar als je consistent blijft, zullen mensen je herkennen en onthouden. Ze zullen jouw naam noemen wanneer hun connecties vragen om een betrouwbare coach. Waarom? Omdat jij niet bezig bent met jezelf, maar met het belang van je klant.

Daarom is het ook belangrijk om connecties aan te gaan met mensen die je nog niet kent. Zij kunnen potentiële klanten of opdrachtgevers zijn. Of misschien kennen zij weer andere mensen die je verder kunnen helpen. Zo bouw je niet alleen aan je netwerk, maar ook aan je reputatie.

Vindbaarheid

Veel mensen beginnen hun zoektocht naar professionals en experts via Google. Google werkt met zoekmachine-optimalisatie (SEO). Dit betekent dat wanneer iemand een of meerdere woorden intypt – bijvoorbeeld een bepaalde expertise of een naam – hij wordt geleid naar een relevante website. Hoe relevanter de website, hoe hoger deze verschijnt in de zoekresultaten. Dit hangt af van meerdere factoren, maar vooral van de teksten waarmee de website gevuld is. Wil je met je LinkedIn-profiel hoog in Google verschijnen bij bepaalde zoektermen, dan is het belangrijk om bij het invullen van je profiel goed na te denken over hoe en door wie je gevonden wilt worden.

De zoekfunctie binnen LinkedIn werkt vergelijkbaar met Google, namelijk op basis van zoektermen. Wil jij gevonden worden op bijvoorbeeld salesmanager, dan moet je ervoor zorgen dat die term in je profiel staat. Er zijn echter vaak meerdere benamingen voor functies. Iemand

kan ook zoeken op vertegenwoordiger of de woorden los typen, zoals sales manager. Als die termen niet in je profiel voorkomen, verschijn je niet in de zoekresultaten.

Het is dus essentieel dat alle relevante zoektermen in je profiel staan. Gelukkig biedt LinkedIn hiervoor verschillende velden, zoals je kopregel, samenvatting, werkervaring en vaardigheden. Het hele profiel wordt geïndexeerd, dus gebruik deze velden slim om de juiste zoekwoorden op te nemen en je vindbaarheid te vergroten.

Geven is het nieuwe krijgen

Toen je klein was en iets moest delen, bijvoorbeeld met een vriendje, betekende dat vaak dat je een stukje moest weggeven van wat je had. Je hield zelf minder over. Al had je dan natuurlijk wel een blij vriendje. Maar nu betekent delen ook krijgen, vooral online. In de inmiddels veelgehoorde leus 'als je niet kunt delen, kun je ook niet vermenigvuldigen' zit dan ook echt een kern van waarheid.

Probeer het maar eens. Ga online, help mensen, like en reageer op hun bijdragen, en verwijfs hen door naar de juiste personen (want ook jij kent mensen die graag netwerken). Vaak is een kleine moeite al voldoende om iemand jou te laten onthouden. En driemaal raden wat er gebeurt als die persoon later een opdracht of aanvraag van een connectie voorbij ziet komen die perfect bij jou past... Juist!

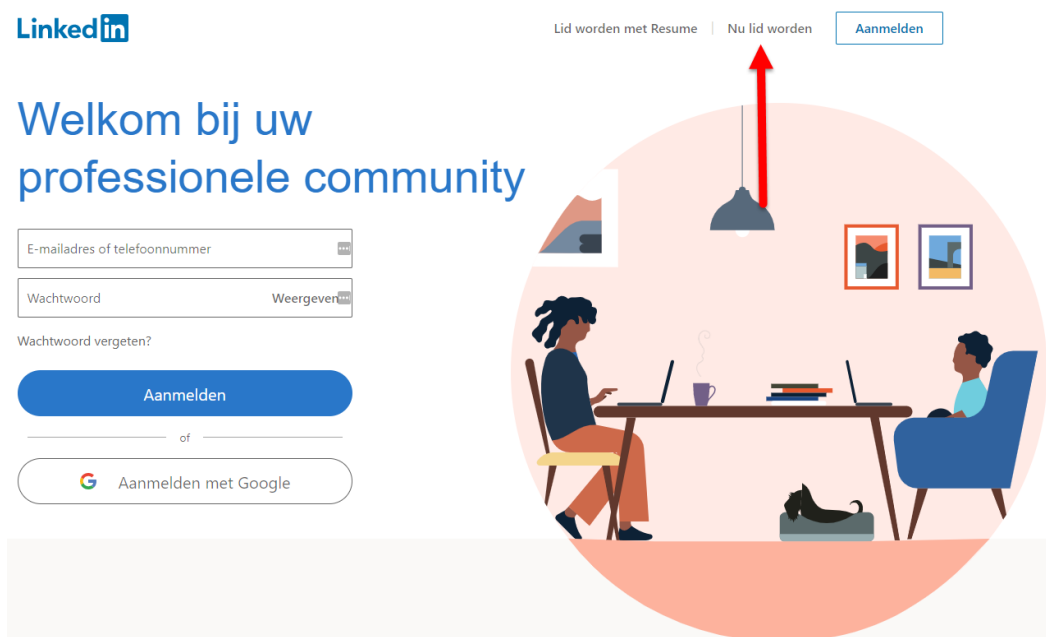
2. Een professioneel profiel

Zoals ik al zei in het voorwoord, is dit boek geschikt voor alle niveaus. Ben je net begonnen of heb je nog geen profiel? Geen probleem, volg gewoon rustig alle stappen in dit boek. Heb je al een profiel? Dan kun je direct verdergaan met paragraaf 2.2.

2.1 Voor wie nog geen profiel heeft

Als je nog geen LinkedIn-profiel hebt, is dit het moment om er een aan te maken. Zo kun je alles wat je in dit boek leert direct in de praktijk brengen. Het aanmaken van een profiel is eenvoudig en snel gedaan.

Ga naar www.Linkedin.com en klik op 'Lid worden'. Vul je gegevens in of log in met je Google-account. Gebruik altijd je echte naam (geen bedrijfsnaam) en klik op 'Nu lid worden'.



Nadat je hebt bewezen dat je een 'echt persoon' bent door een eenvoudige vraag of puzzel op te lossen, kun je verder. In het volgende veld geef je aan of je in dienst bent, werkzoekend bent of studeert. Afhankelijk van je keuze vul je de bijbehorende velden in.

Als je 'in dienst' bent, vraagt LinkedIn om je functietitel en de naam van je werkgever. Uiteraard kun je deze informatie later nog aanpassen of aanvullen.

Laten we beginnen met uw profiel

De sleutel tot succes op LinkedIn

Land *

Nederland

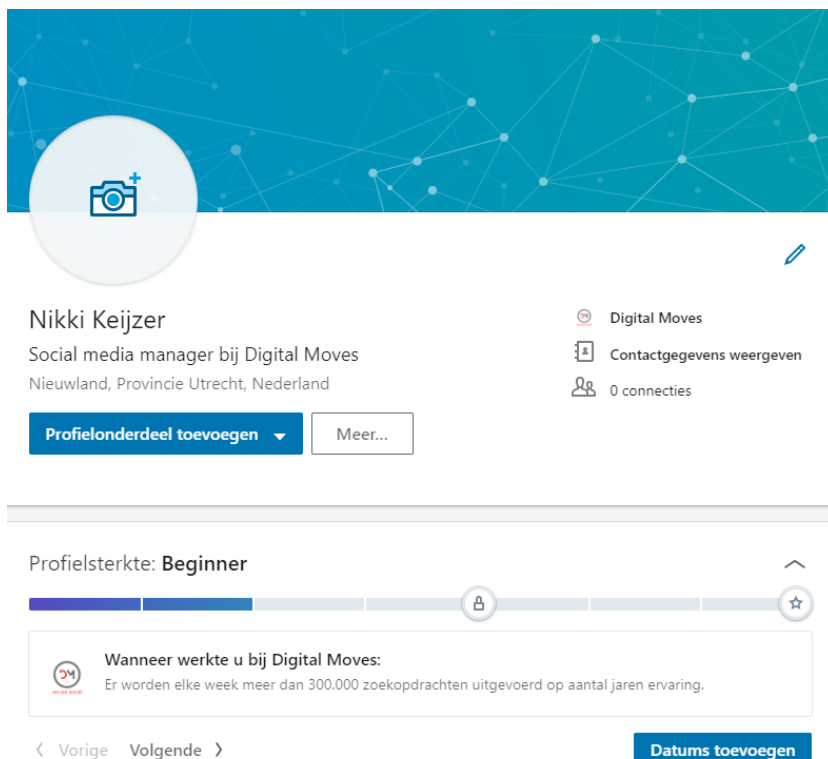
Postcode (bijv. 1018 VV) *

3813

Als u een locatie toevoegt, kunnen we u relevantere personen, vacatures en nieuws laten zien

Volgende * Verplichte informatie

Hierna ontvang je een code op het door jou opgegeven e-mailadres om je account te verifiëren. Zodra je deze code hebt ingevoerd, kom je op je profielpagina terecht. Nu kan het echte werk beginnen. Succes!



Nikki Keijzer
 Social media manager bij Digital Moves
 Nieuwland, Provincie Utrecht, Nederland

Digital Moves
 Contactgegevens weergeven
 0 connecties

Profielonderdeel toevoegen Meer...

Profielsterkte: **Beginner**

Wanneer werkte u bij Digital Moves:
 Er worden elke week meer dan 300.000 zoekopdrachten uitgevoerd op aantal jaren ervaring.

< Vorige Volgende > **Datums toevoegen**

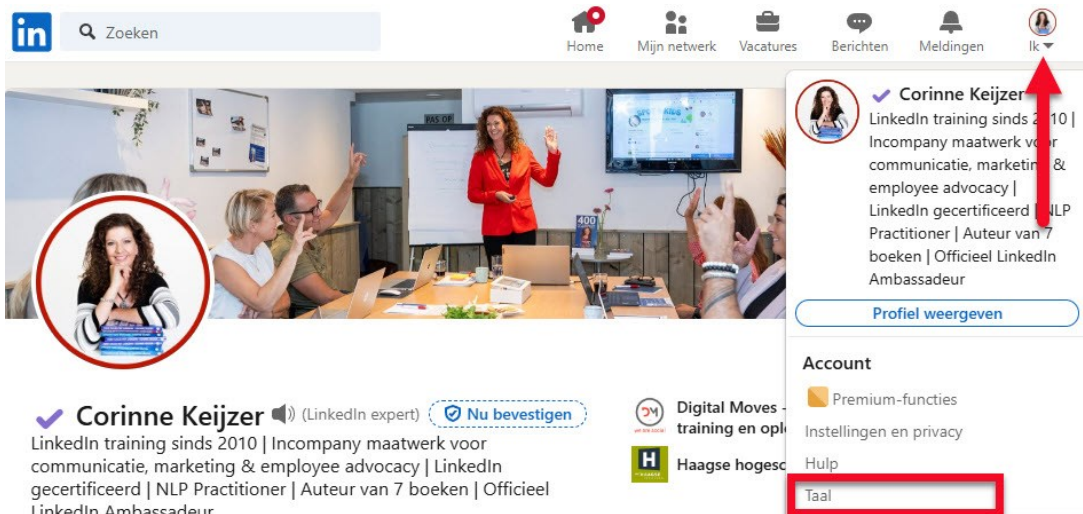


LinkedIn werkt niet op alle browsers even goed. Vooral met Internet Explorer of Edge kom je veel problemen tegen, bijvoorbeeld bij het opslaan van instellingen of aanpassingen. Kies daarom voor Chrome, Safari of Firefox, dan heb je die problemen niet of een stuk minder.

2.2 Voor wie al een profiel heeft

Dit boek is geschreven met de Nederlandse taalinstelling op LinkedIn als uitgangspunt. Heb je al een profiel en staat de lay-out ingesteld op Engels (of een andere taal), dan kun je dit (tijdelijk) aanpassen naar Nederlands. Zo hoef je de termen niet zelf te vertalen.

Je kunt de taalinstelling wijzigen via de instellingen (meer hierover lees je in paragraaf 5.1). Er is echter ook een snellere methode: klik op je profielfoto rechtsboven in het scherm en selecteer in het uitklapmenu 'Language' of de vertaling daarvan in de ingestelde taal.



2.3 Verschil in opties en lay-out

De afbeeldingen en lay-out in dit boek kunnen soms afwijken van die op jouw profiel. LinkedIn is continu in ontwikkeling en voegt regelmatig nieuwe functies toe, die niet voor iedereen tegelijkertijd beschikbaar zijn. Deze updates worden wereldwijd in willekeurige batches uitgerold.

Het is lastig te voorspellen wanneer jij toegang krijgt tot een nieuwe functie of lay-out; soms gebeurt dit binnen een dag, maar het kan ook een jaar duren. Dit heeft niets te maken met hoe lang je al lid bent van LinkedIn of of je een betaald abonnement hebt.



Alle uitleg in dit boek is gebaseerd op de laptop/desktopversie van LinkedIn tenzij anders vermeld. Het is ook mogelijk met je mobiele applicatie aanpassingen te doen, maar niet alles is op de app beschikbaar en opties staan soms op een andere plek.

2.4 Het toepassen van SEO voor LinkedIn

Voordat je begint met het inrichten van je profiel, is het verstandig om eerst een zoekwoordonderzoek te doen. In hoofdstuk 1 heb ik al uitgelegd dat LinkedIn op een vergelijkbare manier met zoekwoorden omgaat als Google. Als je wilt dat mensen je kunnen vinden op specifieke termen, functies of kwaliteiten, moet je hier rekening mee houden bij het schrijven van je teksten. Dit proces heet zoekmachine-optimalisatie, ook wel SEO genoemd, wat staat voor *Search Engine Optimization*.



Het uitvoeren van zoekmachine-optimalisatie kost tijd, maar het is de basis van een goed profiel en ontzettend waardevol als je het correct toepast. Vaak blijf je zelf hangen in vakjargon of gebruik je termen die anders zijn dan degene waar jouw doelgroep op zoekt. Hoe kom je dan aan de juiste zoekwoorden voor jouw profiel?

- **Bepaal je doelgroep en taal:** Denk goed na over wie je wilt bereiken en in welke taal je dat wilt doen. LinkedIn biedt de mogelijkheid om profielen in meerdere talen aan te maken; zie hiervoor paragraaf 3.3.
- **Vraag je omgeving om input:** Vraag mensen in je netwerk wat zij zouden intypen om je te vinden op Google of LinkedIn. Je zult verrast zijn door de termen die zij gebruiken. Zelfs kinderen kunnen verrassende inzichten bieden.
- **Kijk naar collega's:** Collega's hebben vaak andere functienamen in hun profiel staan, ook al doen ze hetzelfde werk. Dit kan je op ideeën brengen.
- **Analyseer branche- of vakgenoten:** Bekijk profielen van mensen in jouw branche. Zij gebruiken vaak andere benamingen of varianten van functietitels. Denk bijvoorbeeld aan salesmanager, dat ook vaak als sales manager wordt geschreven.
- **Maak gebruik van website-analytics:** Analyseer de statistieken van je website om te ontdekken met welke zoekwoorden bezoekers zijn binnengekomen. Deze termen kunnen ook relevant zijn voor je LinkedIn-profiel.
- **Gebruik tools voor zoekwoordenonderzoek:** Er zijn veel gratis online tools beschikbaar om je te helpen. Ook AI-tools zoals ChatGPT kunnen waardevolle inzichten bieden. In dit boek bespreek ik twee tools die ik vaak gebruik: Ubersuggest en Google Trends.

Ubersuggest

SEO draait om het gebruik van de woorden waarop mensen je zoeken. Als je bijvoorbeeld gevonden wilt worden op *projectmanager*, is het belangrijk dat dit woord in je profiel staat. Maar er zijn vaak meerdere termen die dezelfde functie beschrijven. Hoe ontdek je welke dat zijn?

Hiervoor kun je de gratis tool **Ubersuggest** gebruiken. Ga naar <https://neilpatel.com/ubersuggest> en voer daar een zoekwoord in, bijvoorbeeld je functienaam. Selecteer ook de taal waarin je wilt zoeken. Ubersuggest geeft je vervolgens inzicht in gerelateerde zoekwoorden en de populariteit ervan, zodat je de juiste termen kunt opnemen in je profiel.

Ubersuggest

Wil je meer verkeer? Ubersuggest laat je zien hoe je het SEO-spel wint.
Typ simpelweg een domein of keyword in om te beginnen.



A search bar with an orange border. On the left, it says 'Voer een domein of keyword in'. In the middle, there is a language selector showing a Dutch flag and 'Nederlands / Nederland'. On the right, there is a white button with the text 'ZOEKEN'.

Je ziet nu een lijst met zoekwoorden verschijnen. Sommige termen zijn niet relevant, maar andere kunnen zeer bruikbaar zijn. Klik op 'Search Volume' om te bekijken welke zoekwoorden het hoogste zoekvolume hebben. Dit geeft je inzicht in welke alternatieven er zijn voor jouw woord en hoe je hiermee kunt variëren.

Ik heb de beste alternatieven in dit boek met rood gemarkeerd. Daarnaast zie je ook de mate van concurrentie ('Competition'). Kies vooral zoekwoorden die zowel een hoog zoekvolume hebben als een lage concurrentie. Zo vergroot je je vindbaarheid zonder dat je concurreert met te veel anderen.

549 Keyword Ideas Found For salesmanager

KEYWORD	SEARCH VOLUME	CPC	COMPETITION
<input type="checkbox"/> vacatures	110000	€ 0.52	0.54
<input type="checkbox"/> werk	27100	€ 0.83	0.23
<input type="checkbox"/> account manager	8100	€ 1.13	0.17
<input type="checkbox"/> baan	4400	€ 0.57	0.35
<input type="checkbox"/> consultant	3600	€ 2.52	0.12
<input type="checkbox"/> commercieel	3600	€ 1.56	0.0
<input type="checkbox"/> junior account manager	1900	€ 2.3	0.33
<input type="checkbox"/> sales manager	1900	€ 1.28	0.23

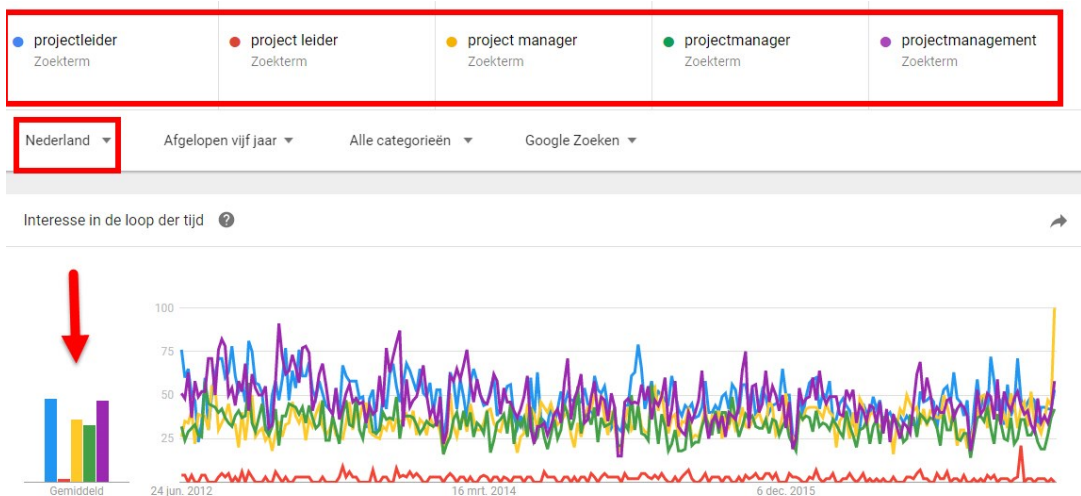
Google Trends

Google Trends is een andere handige tool die ik graag gebruik. Hiermee kun je maximaal vijf zoektermen naast elkaar zetten en vergelijken welke het meest gezocht wordt. Bovendien krijg je inzicht in de populariteit van de termen per land en zelfs per regio.

Ga naar <https://www.google.nl/trends> en klik bovenin op 'Ontdekken' om te beginnen.

Stel bovenaan de instellingen correct in, bijvoorbeeld 'Nederland' als je alleen zoekwoorden wilt analyseren die vanuit Nederland zijn ingevoerd. Kies daarnaast de periode waarbinnen je wilt zoeken.

Als voorbeeld vergelijk ik de termen 'projectleider', 'project leider', 'project manager', 'projectmanager' en 'projectmanagement'. Ik stel de regio in op Nederland en kijk naar welke term in de afgelopen twaalf maanden het meest is gezocht binnen Google.



Uit de resultaten blijkt dat er het meest is gezocht op 'projectmanagement' en 'projectleider'. Op 'project leider' zoekt vrijwel niemand. De overige termen worden wel regelmatig gebruikt, dus ook deze kun je opnemen in je teksten. Probeer de zoekwoorden op verschillende plekken in je profiel te verwerken zonder dat het geforceerd aanvoelt.

De term die voor jou het belangrijkste is en waarmee je jezelf direct wilt profileren, plaats je in je kopregel (zie paragraaf 3.1). De andere termen kun je verwerken in je *Info*-sectie, werkervaring of vaardigheden. Als je verder naar beneden scrolt in Google Trends, zie je bovendien in welke regio's welke term het meest wordt gebruikt. Dit kan je helpen om je profiel nog beter af te stemmen op je doelgroep.



2.5 Het LinkedIn-logo in je e-mail, cv of website

Om je vindbaarheid verder te vergroten, kun je gebruikmaken van diverse hulpmiddelen. LinkedIn biedt bijvoorbeeld 'badges' (logo's) die je kunt toevoegen aan je e-mailhandtekening, online cv of je eigen website. Dit doe je door middel van HTML-codes. Als je hier zelf niet uitkomt, kun je hulp inschakelen van iemand met technische kennis, zoals je websitebouwer. Klik op je profiel aan de rechterkant op 'Openbaar profiel en URL' om de benodigde instellingen te vinden.



Een nieuw veld volgt; scrol naar beneden en klik rechts op 'Badge maken'.

 **Openbare profielbadge**

Promoot uw profiel door een badge toe te voegen aan uw blog, online cv of website.

[Badge maken](#)

Er volgen twee stappen en verschillende codes voor twee soorten badges. Kies de code die je wilt en plak die in bijvoorbeeld de elektronische handtekening van je e-mail of je website.

Stap 1

Kopieer en plak het volgende script in uw pagina
(u hoeft dit slechts één keer te doen)

```
<script type="text/javascript" src="https://platform.linkedin.com/badges/js/profile.js" async defer></script>
```

[Kopieer de code](#)



Stap 2

Kies een badge uit de opties hieronder, en kopieer en plak de code
(bevat een link naar uw openbare profiel)


Badge 1


Geschikt om in te voegen in
de hoofdcontainer van de
pagina

Formaat


Normaal (280 pixels breed) ▾



 **Corinne Keijzer**
Meer succes met LinkedIn?
Ik help je daarbij! Als...

 Digital Moves - social media
opleidingen, sprekerssessies en
consultancy


 Haagse hogeschool

[Profiel weergeven](#) 


```
<div class="LI-profile-badge" data-  
version="v1" data-size="medium" data-
```


[Code kopiëren](#)



 **Corinne Keijzer**
Meer succes met LinkedIn?
Ik help je daarbij! Als...

 Digital Moves - social media
opleidingen, sprekerssessies en
consultancy

 Haagse hogeschool

[Profiel weergeven](#) 

```
<div class="LI-profile-badge" data-  
version="v1" data-size="medium" data-
```

[Code kopiëren](#)

3. Je LinkedIn-profiel professionaliseren

Of je nu al een tijd actief bent op LinkedIn of net begint: je profiel kan altijd beter en professioneler worden. Dat je het ooit hebt opgezet, betekent niet dat je er niet meer naar hoeft om te kijken. LinkedIn is voortdurend in ontwikkeling, maar ook jij verandert, samen met je ervaringen, behoeften en wensen. Daarom is het verstandig om je profiel regelmatig te controleren en bij te werken. In dit hoofdstuk neem ik je stap voor stap mee door het hele profiel. De aanpak verschilt uiteraard per persoon en functie, dus richt je vooral op wat bij jou, je werkzaamheden en je situatie past. Iemand die op de IT-helpdesk werkt, heeft bijvoorbeeld andere doelen dan een salesmanager die zich richt op leads en prospects.

Maak je profiel compleet met alle onderdelen die daarvoor nodig zijn. Ontbreekt er iets, dan geeft LinkedIn dit zelf aan in je profiel. In dat geval zie je de melding 'Suggesties voor u'.

Suggesties voor u

👁 Privé voor u



Schrijf een kort stuk over uw persoonlijkheid of werkervaring

Leden die een samenvatting toevoegen, ontvangen tot 3,9 keer zoveel profielweergaven.

Samenvatting toevoegen

Zie je deze suggesties niet, dan is je profiel compleet. Dit vergroot je vindbaarheid en draagt ook bij aan je SSI-score. Deze score is een belangrijke factor voor het LinkedIn-algoritme: hoe hoger je score, hoe beter. Meer over de SSI-score – wat het is en hoe het werkt – lees je in mijn boek '[500 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts](#)'.



LinkedIn kent geen opmaakstelsel. Je kunt in LinkedIn dus niet iets dik drukken, onderstrepen of schuin drukken. Hier zijn wel externe tools en extensies voor die je kunt gebruiken, zoals [LingoJam](#), [Kleo](#) of [AuthoredUp](#).

Let wel op:
dit soort teksten worden niet geïndexeerd door Google of LinkedIn.

3.1 Het introductieprofiel

Je introductieprofiel is het eerste wat mensen zien wanneer ze jouw profiel bekijken en ook het eerste wat jij ziet bij anderen. Het fungeert als een compact info-stuk met een samenvatting van enkele onderdelen uit je profiel: een introductie van jezelf, oftewel je digitale visitekaartje. Het is belangrijk om hier een sterke, professionele eerste indruk te maken, dus neem deze sectie serieus en besteed er voldoende aandacht aan.





✓ **Corinne Keijzer** (LinkedIn expert) Nu bevestigen

LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur

Amersfoort, Utrecht, Nederland · [Contactgegevens](#)

32.377 volgers · 500+ connecties

 Digital Moves - LinkedIn training en opleiding

 Haagse hogeschool



Wijzigingen in je introductieprofiel worden niet met je netwerk gedeeld (alleen in de aanvullende velden verderop in je profiel, indien gewenst).

Wil je toch laten weten dat je iets aangepast hebt, laat het dan in een aparte bijdrage aan je netwerk weten.

Profielfoto

Een eerste indruk maak je ook online maar één keer, en je profielfoto is een van de belangrijkste elementen die direct beoordeeld wordt. Binnen een kwart van een seconde vormt iemand onbewust een mening. Je foto kan ervoor zorgen dat mensen op je profiel blijven en eventueel

contact opnemen, of juist je profiel direct verlaten. Let op: het gaat niet om een modellenwedstrijd – niet of je een knap koppie hebt, maar of je een zakelijke en professionele uitstraling hebt. Heb je geen professionele foto? Dan is het wellicht verstandig er een te laten maken door een goede fotograaf. Overigens kun je tegenwoordig ook prima professionele foto's maken met je smartphone.

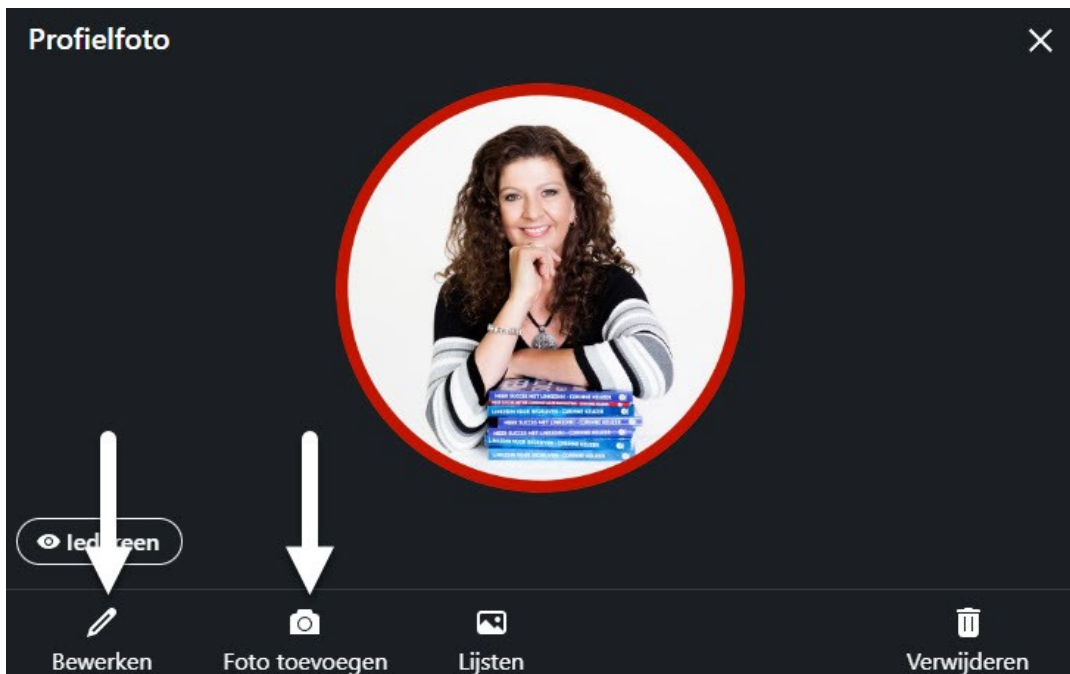
Waar moet je op letten bij het plaatsen van een zakelijke foto op LinkedIn?

1. **Wees jezelf.** Niet meer, niet minder. Jij bent jij, ieder individu is anders, dus denk er niet te moeilijk over. Het belangrijkste is dat je goed en snel herkenbaar bent voor je zakenrelaties.
2. **Draag kleding die je zakelijk ook draagt.** Draag je nooit een stropdas, dan hoeft dat ook echt niet op je profielfoto. Kennen mensen jou in het zakenleven in een hoodie of sweatshirt? Dan ook op je foto.
3. **Plaats altijd een foto van alleen jezelf.** Dus geen partner, kind, hond, paard of iets of iemand anders. Je profiel is persoonlijk en het gaat om jou. Daarnaast is het een zakelijk platform, houd vooral dat in gedachte bij het maken of plaatsen van de foto.
4. **Voorkom 'afgehakte' lichaamsdelen op je foto.** Soms knippen mensen zich bijvoorbeeld uit een groepsfoto, en dan zie je nog een handje of een half hoofd ergens bungelen. Staat niet professioneel.
5. **Zorg dat je gezicht herkenbaar is.** Maak de foto van voren en kijk bij voorkeur in de camera. Oogcontact is heel belangrijk bij een eerste indruk. Maar ook hier geldt weer: blijf jezelf. Heb je een superleuke lachende foto waarbij je in de lucht kijkt en ben jij dat op en top? Lekker doen.
6. **Maak geen selfie.** Laat iemand anders een foto van je maken. Misschien dat over een paar jaar selfies ook op LinkedIn meer geaccepteerd worden, maar nu nog niet.
7. **Houd vakantie-, strand-, festival- of andere vrijetijdsfoto's voor Facebook.**
8. **Zwart-wit of kleur maakt niet uit.** Het kan allebei.
9. **De achtergrond maakt ook niet uit.** Dit blijkt uit onderzoek van de tool [Photofeeler](#). Wel zou ik het zakelijk houden, dus geen foto op een festival bijvoorbeeld of met een biertje in de hand. Tenzij je op een festival werkt of bier verkoopt...
10. **Maak oogcontact.** Uit onderzoek, en eigen ervaring, blijkt dat mensen heel graag in je ogen kijken op een foto. Dat wekt vertrouwen.

Je kunt je foto uploaden of wijzigen door in je eigen profiel met je muis op de profielfoto te gaan staan (of als je die nog niet geüpload hebt het lege veld voor je profielfoto) en te klikken. Op de mobiele applicatie klik je op je profielfoto met je vinger.



Je kunt nu een foto bewerken of toevoegen.



Voeg je een foto toe, dan krijg je de mogelijkheid om direct een foto te maken of te uploaden.

✓ Corinne, help anderen u te herkennen.



Op LinkedIn moeten leden hun echte identiteit gebruiken. Maak of upload een foto van uzelf. Daarna kunt u deze bijnijden, filteren en aanpassen.



Camera gebruiken

Foto uploaden

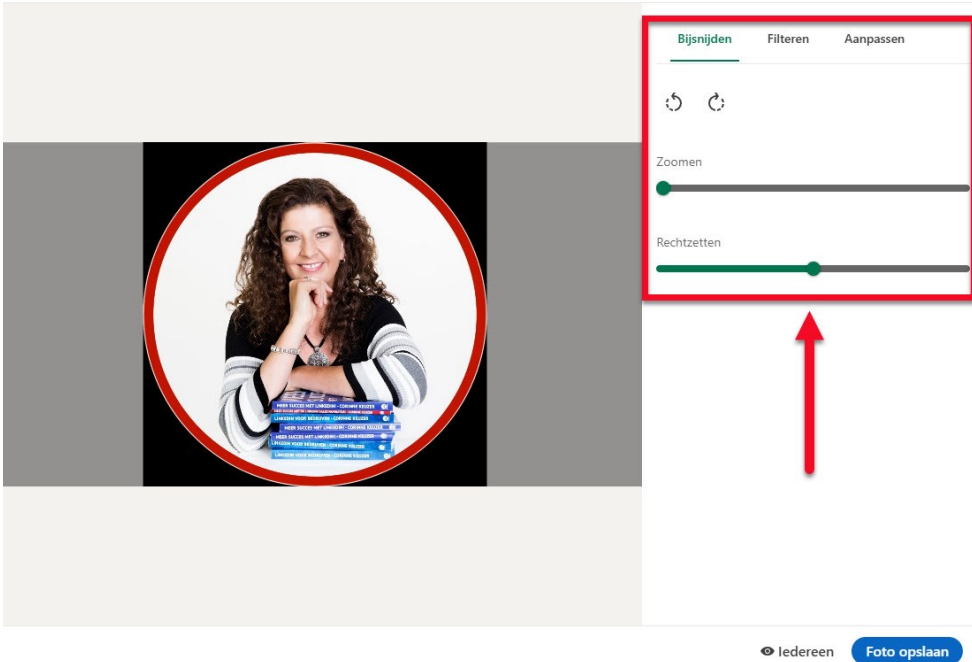
Het ter plekke maken van een foto raad ik niet aan gezien het feit dat de camera's op pc's en laptops niet altijd de beste kwaliteit bieden. Maak daarom liever zelf een foto met je telefoon of een goede camera. Of nog beter: laat hem door een professionele fotograaf maken.



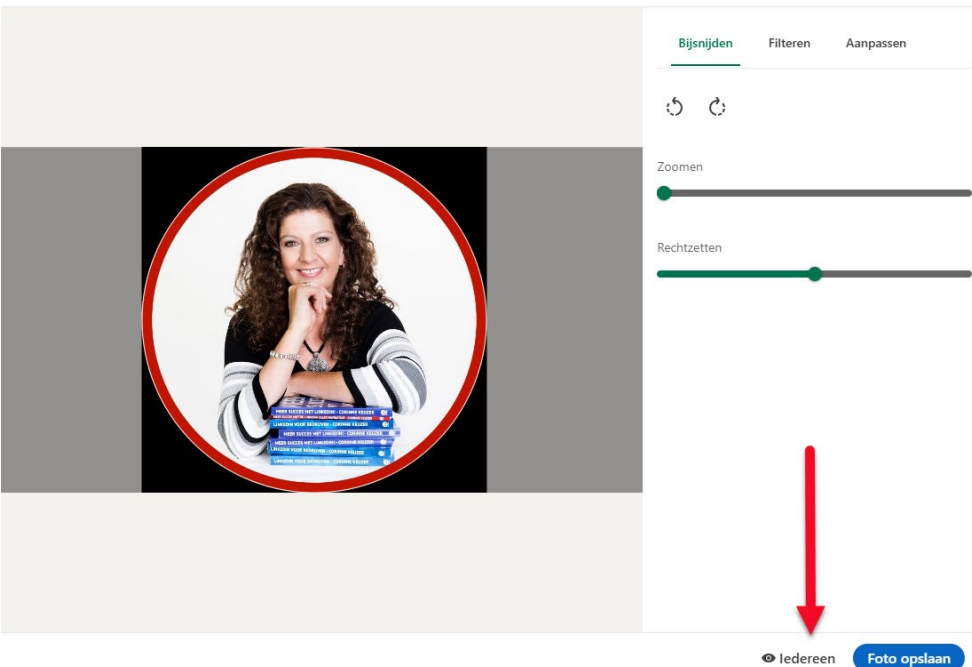
Een professionele fotograaf zorgt ervoor dat jouw LinkedIn profielfoto er professioneel, aantrekkelijk en representatief uitziet, waardoor je een sterke eerste indruk maakt.

Bovendien weet een expert hoe je het beste licht, de juiste pose en een passende achtergrond kiest om jouw persoonlijkheid en professionaliteit te benadrukken.

Kies het juiste bestand van je harde schijf of de camerarol op je telefoon, of klik op 'Bewerken' als je je foto wilt bewerken. Je kunt je foto bijnijden, indien gewenst, of inzoomen met de optie 'Zoomen'. Tevens is er de mogelijkheid om je foto te draaien of er een filter overheen te plaatsen zodat de kleur verandert. Ook kun je met het licht spelen door op 'Aanpassen' te klikken. Bij een goede foto hoeft je dit uiteraard niet te doen.



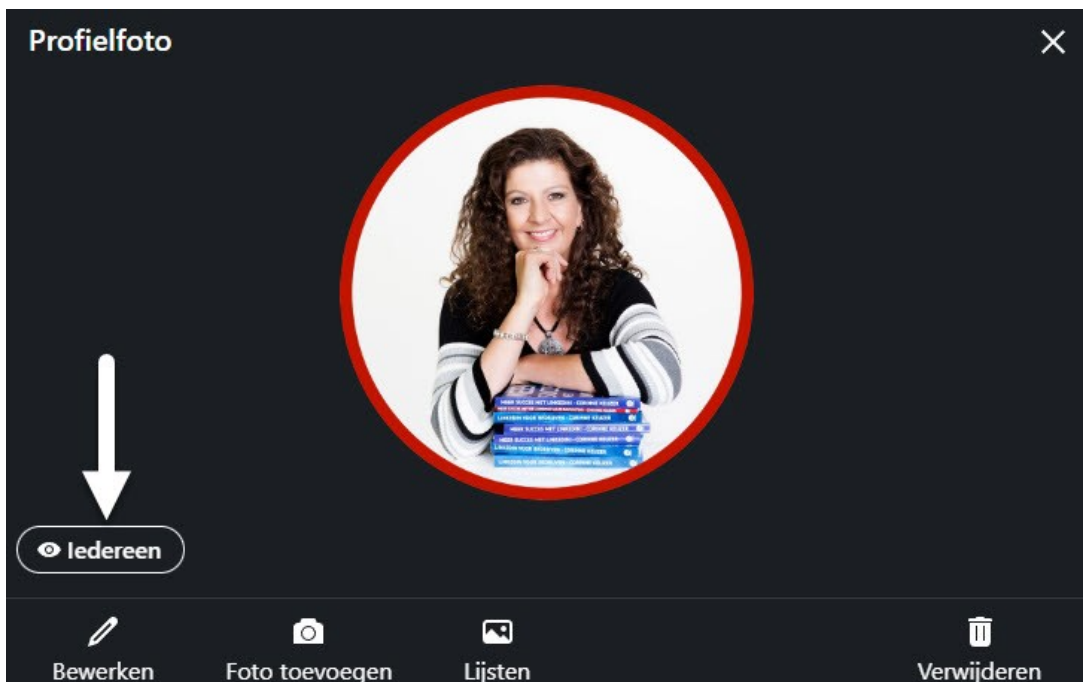
Check ook direct voor wie je foto zichtbaar is op LinkedIn. Je kunt rechtsonder kiezen voor vier zichtbaarheidsopties.



Klik hier op en maak de juiste keuze:

- Uw connecties (mensen met wie je direct gelinkt bent)
- Uw netwerk (connecties en connecties van jouw connecties)
- Alle LinkedIn-leden
- Openbaar (alle leden maar ook de mensen die geen LinkedIn-account hebben en bijvoorbeeld via Google op je profiel komen).

Je vindt deze optie ook direct als je klikt op je profielfoto en verder niets hoeft te bewerken.



Mijn advies is om het op 'Openbaar' te zetten of op zijn minst op 'Alle LinkedIn-leden'. LinkedIn is een open platform waar een open manier van communiceren zeer gewaardeerd wordt. En zeg nou zelf, linken met iemand die zichzelf niet wil laten zien, dat wil toch niemand?



Ook in de mobiele applicatie kun je vanuit je profiel je foto bewerken door erop te tikken met je vingers. Je kunt er een filter overheen plaatsen, vervagen of bijvoorbeeld de warmte-instellingen aanpassen.

Check wat anderen van jouw profielfoto vinden

Je kunt op de website Photofeeler.com door andere professionals gratis laten beoordelen wat ze van jouw profielfoto vinden, gebaseerd op drie pijlers:

- Of je competent overkomt.
- Of je sympathiek overkomt.
- Of je invloedrijk overkomt.

Om de beoordelingen te kunnen krijgen moet je wel eerst een aantal anderen een beoordeling geven. Photofeeler is een leuke tool om eens te kijken of je foto goed gewaardeerd wordt op deze verschillende onderdelen. Aan de hand van deze beoordelingen kun je misschien eens bekijken of je niet een nieuwe foto moet (laten) maken.



Ga hiervoor naar <https://www.photofeeler.com/my-account>. Kies wel de juiste categorie, in dit geval 'business' en geef duidelijk je functie weer zodat andere LinkedIn-leden je beter kunnen beoordelen.

Twijfel je tussen foto's en weet je niet welke je moet gebruiken? Dan laat je ze gewoon allemaal beoordelen. Zo krijg je snel inzicht wat anderen van je foto vinden en kun je eventueel je keuze daarop baseren.



+ New Test

Karma: None



Business

162 Votes

Competent 8.4

Likable 8.8

Influential 9.1



Business

137 Votes

Competent 8.9

Likable 8.7

Influential 9.3

Een goede foto kan het verschil maken

Photofeeler heeft achthonderd profielfoto's van LinkedIn onderzocht en kwam tot verrassende ontdekkingen. Op basis van 60.000 beoordelingen op 800 foto's zijn diverse onderdelen van een profielfoto geanalyseerd en daar kwamen waardevolle tips uit. Een van de uitkomsten was bijvoorbeeld dat lachen een positief effect heeft op bekwaamheid, invloedrijkheid én aardigheid.

Serius kijken had juist een negatiever effect. Knijpen met je ogen is ook in je voordeel. Het verbergen van je gezicht, bijvoorbeeld door er een camera voor te houden of weg te kijken, had daarentegen weer een negatief effect.

Henk Struik nam de proef op de som en veranderde zijn profielfoto op LinkedIn na een tip van mij. Hij deed de test op Photofeeler voor beide foto's; zie hieronder het resultaat. Met zijn nieuwe foto komt Henk deskundiger en invloedrijker over dan met zijn eerste foto. Misschien zou ook 'Likable' omhoogschieten als hij zou lachen, al is het natuurlijk maar net wat je uit wilt stralen. Je ziet in elk geval dat een paar kleine verschillen in je profielfoto al veel kunnen uitmaken in hoe je overkomt op anderen.

Henk Struik
Eigenaar van PC Privé Support 20 m

Leuk om te zien wat een verschil een foto kan maken. Ben aan een nieuwe profielfoto toe merk ik....

Overigens weer een goede tip van [Corinne Keijzer](#)

Feature	Score
Competent	48%
Likable	47%
Influential	54%

Feature	Score
Competent	81%
Likable	41%
Influential	78%

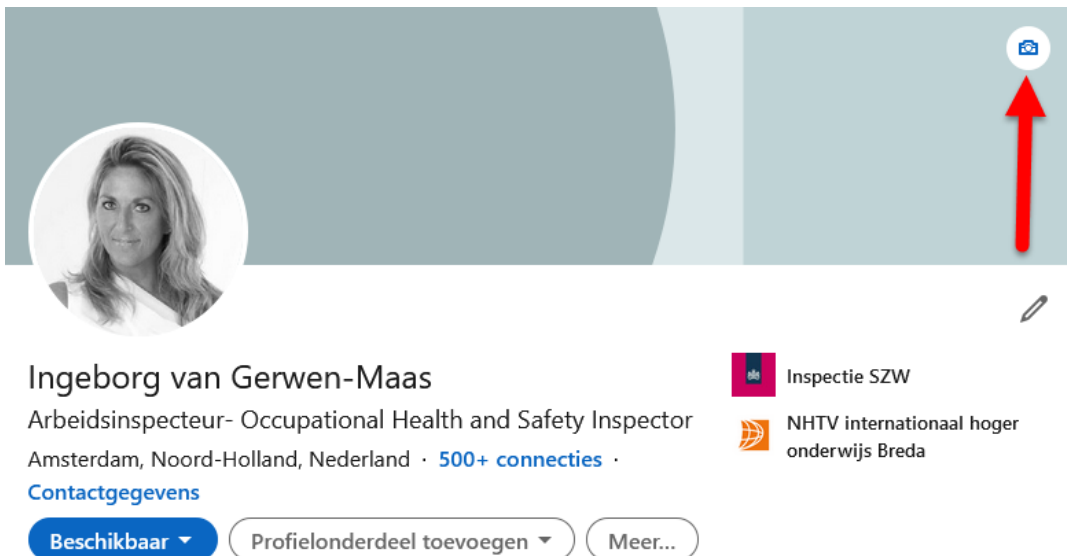
Niet meer interessant · [Commentaar](#) · [Delen](#) · 1 1

Zwart-wit foto of kleur? Dat maakt volgens het onderzoek niet uit. Evenals de achtergrond. Al leert de ervaring mijzelf dat een te drukke achtergrond als niet fijn wordt ervaren.

Voor alle resultaten van het onderzoek van Photofeeler verwijs ik je graag naar <https://blog.photofeeler.com/perfect-photo/>.

Achtergrondfoto

Het is ook mogelijk om een achtergrondfoto op je persoonlijke profiel te plaatsen. Dit kan positief bijdragen aan je personal branding en nog meer benadrukken wie of wat je bent. Neem een foto die bij je beroep, bij je branche, bij je werkplek of bij jou als persoon past; het moet iets zijn wat jouw profiel versterkt. Je krijgt deze optie automatisch te zien als je in je profiel staat. Iedereen die nog geen achtergrondfoto heeft, ziet een standaard afbeelding. Klik op het camera-icoontje of potloodje (dit verschilt per profiel) in de omslagfoto om de foto in te voegen.



Ingeborg van Gerwen-Maas
Arbeidsinspecteur- Occupational Health and Safety Inspector
Amsterdam, Noord-Holland, Nederland · 500+ connecties ·
[Contactgegevens](#)

Beschikbaar ▾ Profielonderdeel toevoegen ▾ Meer...

Inspectie SZW
NHTV internationaal hoger onderwijs Breda

De foto haal je uit een van je eigen mappen op je laptop/desktop of uit de cloud. De afbeelding moet een jpg, png of gif-bestand zijn. Klik op het foto-icoontje of potloodje (dit verschilt per profiel) in je omslagfoto om je foto te uploaden of aan te passen.



Controleer altijd op je smartphone hoe je LinkedIn-achtergrondfoto eruitziet, omdat het formaat daar anders kan zijn. Zo voorkom je dat belangrijke tekst of beelden wegvallen en blijft je profiel professioneel.

Achtergrondfoto



Bijsnijden

Filters

Aanpassen



Zoomen

Rechtzetten

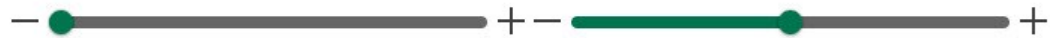


Foto verwijderen



Foto wijzigen

Toepassen

Je kunt de foto verwijderen als het resultaat je niet bevalt, maar ook kun je de positie nog wijzigen, oftewel de foto iets verschuiven als het formaat niet helemaal klopt. Bekijk goed hoe het uitkomt, ook op je mobiele applicatie. Staan er bijvoorbeeld mensen op de foto, check dan goed of ze er nog met hun hoofd op staan als dat de bedoeling is.

Gebruik het liefst een persoonlijke maar wel zakelijke achtergrondfoto die ook echt iets met jou en je werk of vakgebied te maken heeft. Dit kan ook een symbolische foto of landschapsfoto zijn of een leuke eigen collage van de producten die je aanbiedt of een weggever.

Voorkom té reclameachtige uitingen en houd het in de professionele, zakelijke sfeer. Mensen doen zaken met mensen, niet met bedrijven. Je verliest direct het (eerste) contact als ze het gevoel krijgen dat je profiel een reclamezuil is. Een foto van je gezin zou ik hier niet plaatsen, maar dus wel iets zakelijks of symbolisch met een personal touch.

Naam en audio

Je naam is je naam. Houd het hierbij en zet er niet allerlei (privacy-gevoelige) informatie achter, zoals een telefoonnummer, e-mailadres of website. Ook het daadwerkelijke aantal connecties handmatig achter je naam vermelden zou ik niet adviseren (LinkedIn kiest ervoor om boven de 500 connecties het werkelijke aantal niet aan je profielbezoekers te laten zien). Dit aantal is voor een ander uiteindelijk niet belangrijk; het gaat om de kwaliteit van je netwerk, niet om de kwantiteit. Het kan verkeerd overkomen en juist mensen afstoten. Daarnaast kun je van LinkedIn een waarschuwing verwachten, het is namelijk volgens de voorwaarden niet toegestaan iets anders te plaatsen dan je naam. Je verandert je naam door op het potloodje in je introductieprofiel te klikken.



Corinne Keijzer (LinkedIn expert) Nu bevestigen

LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur

Amersfoort, Utrecht, Nederland · Contactgegevens

32.375 volgers · 500+ connecties

Beschikbaar Profielonderdeel toevoegen Abonneren op nieuwsbrief Hulpbronnen

Je kunt nu je naam aanpassen op LinkedIn, zodat deze precies weergeeft hoe jij jezelf wilt presenteren. Heb je bijvoorbeeld een meisjesnaam en wil je die toevoegen, dan kan dat eenvoudig bij 'Aanvullende naam'.

Vervolgens kun je zelf bepalen wie deze aanvullende naam mag zien: alleen je directe connecties, je bredere netwerk (tweede- en derdegraads connecties) of alle LinkedIn-leden. Het meest aan te raden is om de laatste optie te kiezen, zodat je profiel voor iedereen consistent en duidelijk zichtbaar is.

Basisgegevens

Voornaam*

Achternaam*

Aanvullende naam

 Alleen u

- Alleen u
- Uw connecties
Alleen LinkedIn-leden die een directe connectie met u hebben.
- Uw netwerk
Alleen LinkedIn-leden in uw netwerk tot en met de derde graad.
- Alle LinkedIn-leden
Leden die bij LinkedIn zijn aangemeld, inclusief iedereen in uw netwerk.

Opslaan



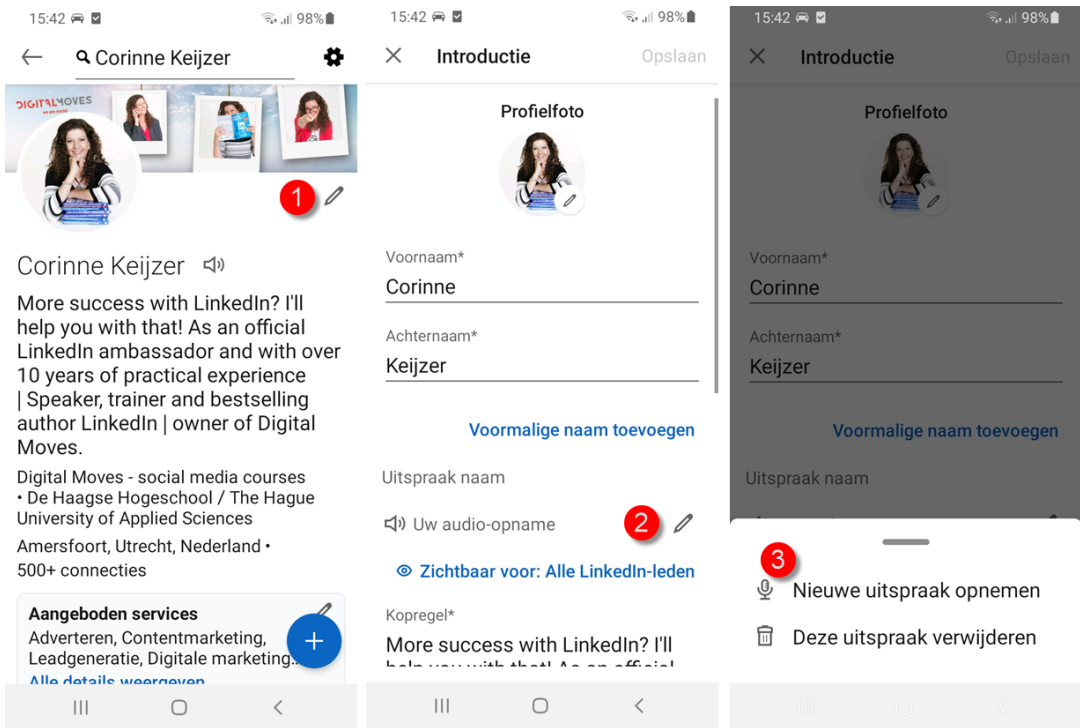
Maak je aanvullende naam zichtbaar voor alle LinkedIn-leden voor een duidelijk, professioneel en consistent profiel.

Audio-fragment

Wil je dat mensen je naam goed uitspreken? Dan kun je gebruik maken van de mobiele LinkedIn-applicatie om je naam op te nemen (alleen beschikbaar in IOS en Android). Deze is zowel op laptop/desktop als mobiele apps terug te luisteren.

1. Klik in je app op je profiel en vervolgens op het potloodje.

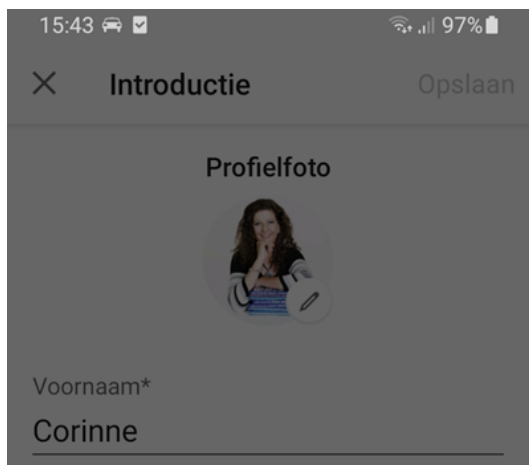
2. Klik door op het potloodje achter 'Uw audio-opname'.
3. Je hebt nu 10 seconden de tijd om je naam luid en duidelijk in te spreken.



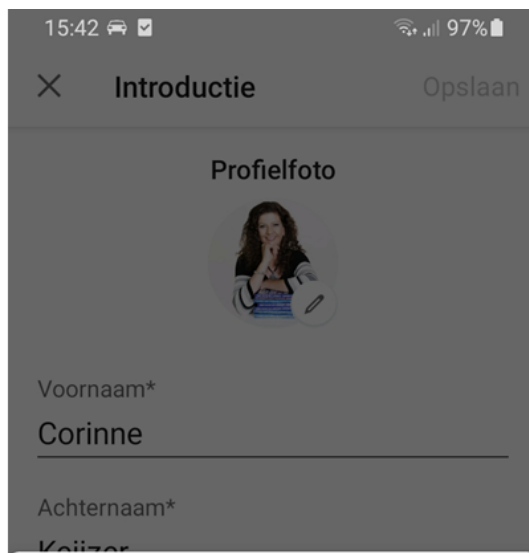
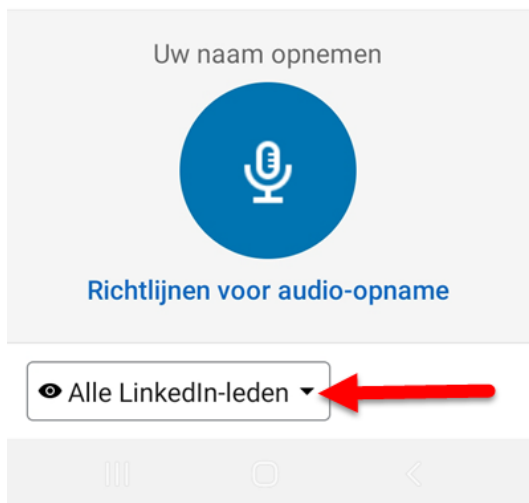
Aangezien je 10 seconden de ruimte hebt, kun je er ook een korte pitch van maken en iets meer over jezelf vertellen dan alleen je naam inspreken.

Heb je naast het Nederlands ook een Engelstalige of anderstalige doelgroep, dan is het helemaal handig om in desbetreffende taal je naam te laten horen en kort aan te geven wat je doet bijvoorbeeld.

Tevens kun je kiezen of je deze audio voor iedereen op LinkedIn beschikbaar stelt of alleen voor je eerstegraads connecties.



Houd ingedrukt om op te nemen
Schuif weg om te annuleren



Wie kan uw achternaam horen?

- Alleen eerstegraads connecties
LinkedIn-leden die een directe connectie van u zijn
- Alle LinkedIn-leden
Leden die bij LinkedIn zijn ingelogd, inclusief iedereen in uw netwerk

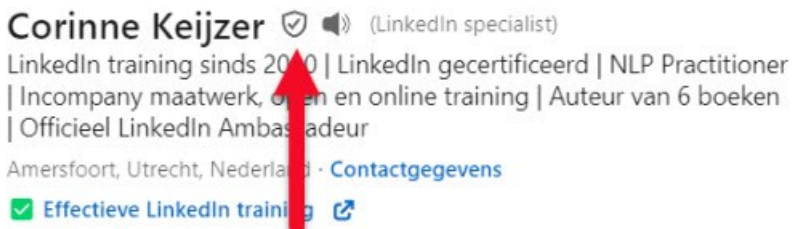
!
Als je ervoor gekozen hebt om je achternaam alleen zichtbaar te maken voor connecties, dan krijg je bij deze optie een waarschuwing van LinkedIn op het moment dat je de uitspraak voor iedereen zichtbaar maakt.

Jezelf verifiëren

Je hebt de mogelijkheid om je als persoon te laten verifiëren zodat iedereen in je profiel direct ziet dat je een echt persoon bent.



Zodra je jezelf geverifieerd hebt, zie je dit schild-icoontje achter je naam. Het is gratis en geeft je meer geloofwaardigheid en vertrouwen.



De verificatie wordt uitgevoerd via een externe partij, het Amerikaanse bedrijf [Persona](#). Je gegevens worden dus **niet** opgeslagen door LinkedIn. Persona is gespecialiseerd in software voor ID-verificatie en voldoet aan de Europese wetgeving (GDPR). Zij verwijderen je gegevens binnen 30 dagen.

Wanneer je jezelf wilt laten verifiëren en doorklikt, doorloop je de volgende stappen:

- Je wordt gevraagd om een QR-code te scannen.
- Via de link die daarop volgt, krijg je de vraag om de voorwaarden te accepteren.
- Daarna wordt gevraagd naar de nationaliteit in je paspoort.
- Vervolgens moet je een foto van de paspoortpagina uploaden.
- Je wordt gevraagd de chip van je paspoort te scannen. Let op: in sommige gevallen werkt dit al door je telefoon stil op het paspoort te leggen.

- Tot slot maak je een selfie om aan te tonen dat jij daadwerkelijk de persoon op het paspoort bent.

Helaas is het verifiëren niet voor iedereen even eenvoudig. Je kunt je namelijk niet laten verifiëren als:

- Je achternaam afwijkt van de naam in je paspoort.
- Je voornaam verschilt van de (doop)naam in je paspoort.

Op dit moment is hier nog geen oplossing voor. Binnen sommige organisaties kun je je echter laten verifiëren met behulp van je zakelijke e-mailadres. Als deze optie beschikbaar is, zie je dit direct als keuze in het verificatieproces. Klik op het pijltje achter je organisatie en vul je zakelijke e-mailadres in. De rest wijst zich vanzelf.

 **Corinne, claim gratis uw badge door een van de onderstaande opties te bevestigen**

 Van geverifieerde leden wordt het profiel gemiddeld **60% meer** bekeken

 **Bevestig uw onderwijsinstelling als NIMA, Nederlands Instituut voor Marketing** 

 Duurt 1 min.

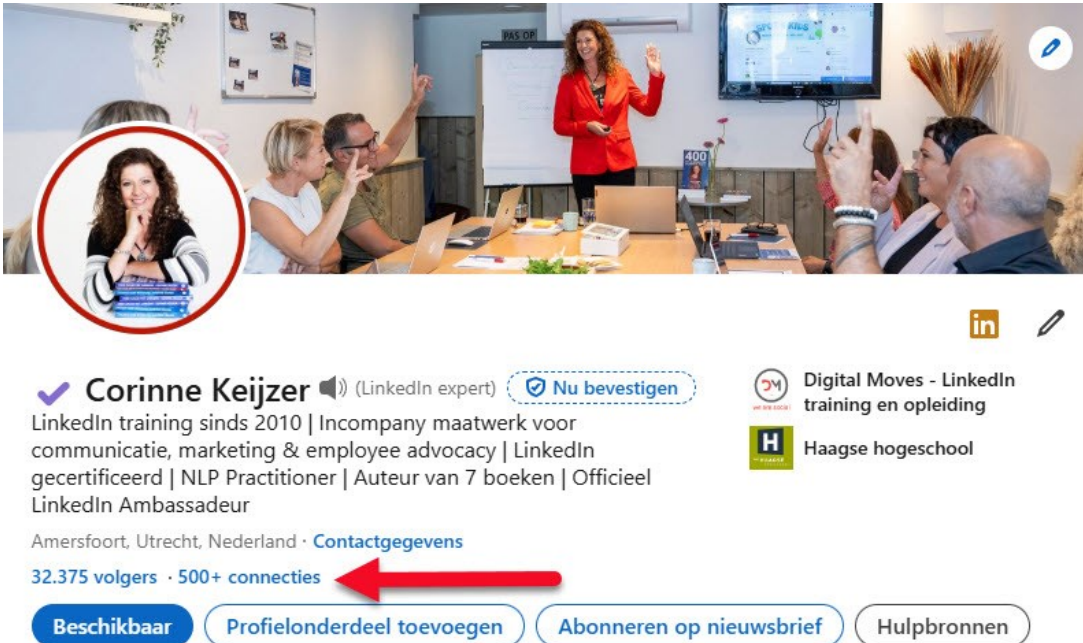
 **Bevestig uw identiteit met Persona** 

 Duurt 2 min.

Recruiters kunnen zich ook verifiëren aan de hand van hun pakket Recruiter.

Connecties

LinkedIn kiest er bewust voor om het aantal connecties te verbergen zodra dat boven de 500 komt en duidt dit op je profiel aan met '500+', ongeacht het daadwerkelijke aantal.



✓ **Corinne Keijzer** (LinkedIn expert) Nu bevestigen

LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur

Amersfoort, Utrecht, Nederland · [Contactgegevens](#)

32.375 volgers · 500+ connecties

Beschikbaar · Profielonderdeel toevoegen · Abonneren op nieuwsbrief · Hulpbronnen

Klik je bij iemand uit je eerstegraads netwerk op 'Connecties', dan kun je zien met wie hij of zij gelinkt is. Zie je dit niet, dan heeft hij of zij de instellingen zo aangepast dat dat onzichtbaar is. Meer daarover in paragraaf 5.3.

Soms zie je ook het aantal volgers in het profiel van iemand staan, zoals in mijn profiel. Uitleg om dit in te stellen vind je in paragraaf 6.5. De voordelen op gebied van content lees je in mijn boek '[500 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts](#)'.

Kopregel

Het belangrijkste stukje tekst op je LinkedIn-profiel is de kopregel in je introductie. Samen met je profielfoto is dit het eerste wat mensen van je zien. Als je iets plaatst op de tijdlijn, ergens op reageert of als je in de zoekmachine opduikt.

Je vindt je kopregel direct onder je naam. Zie dit stukje van je profiel als je visitekaartje, een tekst waarmee je jezelf wilt profileren en dat direct de juiste eerste indruk achterlaat over wie je bent, wat je doet en eventueel wat je te bieden hebt. Dit hangt uiteraard af van je insteek op LinkedIn.

LinkedIn vult de kopregel automatisch met de meest recente functie uit je werkervaring. Je kunt dit zelf aanpassen of aanvullen tot maximaal 120 tekens, op sommige apparaten zelfs 220 tekens. Je kunt kiezen voor steekwoorden – bijvoorbeeld je functie, bedrijfsnaam, expertise of interesse – maar je kunt ook jezelf in een of twee zinnen omschrijven. Het is maar net hoe je wilt overkomen en wat je wilt dat mensen als eerste zien. Bedenk dat mensen aan de hand van je kopregel kunnen beslissen om door te klikken of af te haken.

Heel oneerbiedig gezegd: je kopregel is je werphengel, je digitale uithangbord.



The image shows a LinkedIn profile for Corinne Keizer. At the top is a large photo of her in a red jacket presenting to a group of people in a meeting room. Below the photo is a circular profile picture of her. To the right of the photo is the LinkedIn logo and an edit icon. The name 'Corinne Keizer' is followed by '(LinkedIn expert)' and a 'Nu bevestigen' badge. A red-bordered box highlights the bio: 'LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur'. Below the bio is the location 'Amersfoort, Utrecht, Nederland' and a 'Contactgegevens' link. The profile shows '32.375 volgers' and '500+ connecties'. At the bottom are four buttons: 'Beschikbaar', 'Profielonderdeel toevoegen', 'Abonneren op nieuwsbrief', and 'Hulpbronnen'. To the right of the bio are logos for 'Digital Moves - LinkedIn training en opleiding' and 'Haagse hogeschool'.

De eerste dertig tekens van je kopregel zijn het belangrijkste omdat die op de mobiele app het eerst zichtbaar zijn (de eerste tachtig tekens op laptop/desktop). Ook als je op een post reageert zien ze direct je de eerste tekens van je kopregel.

Het is je eerste indruk, tegelijk met je profielfoto, en het zou mooi zijn als ze daarna doorklikken naar je profiel om daar meer van je te lezen.

U en 21 anderen 1 commentaar

Geweldig Commentaar Reposten Versturen

Vertel wat u geweldig vond...

Corinne Keijzer · U 1 ...
LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communic...

Geweldig en dik verdiend! Iedereen die wel eens in de buurt van Nieuwkoop komt, ik kan dit restaurant ook aanraden voor zakelijke bijeenkomsten en evenementen. Heb zelf hier mijn boekpreser ...meer

Interessant | Reageren

Het is goed om te beseffen dat mensen vaak in hun omgeving vragen naar experts op een bepaald gebied. Als vervolgens iemand jouw naam noemt, is het handig als mensen in één oogopslag zien waar jouw expertise ligt. Het is daarom belangrijk om zo duidelijk mogelijk te zijn. Daarnaast kan het ook van belang zijn dat je de naam van je bedrijf of organisatie erin zet om de naamsbekendheid te vergroten. Deze naam wordt namelijk niet apart getoond als je ergens op reageert.

Om je kopregel aan te passen klik je op het potloodje rechts in je introductie zoals eerder in deze paragraaf aangegeven.

Een paar creatieve voorbeelden voor kopregels

Je kunt een kopregel invullen met steekwoorden, maar je kunt er ook voor kiezen om een zin te maken of zelfs te beginnen met een vraag. Dit is een persoonlijke keuze en hangt volledig af van je doelgroep. Als je van een creatieve benadering houdt, heb ik hieronder een aantal voorbeelden voor je:

- **Commerciële functie (bijvoorbeeld sales):** Als je in een commerciële functie zit, wil je met je kopregel voornamelijk prospects aanspreken. In dat geval kun je kiezen voor een meer commerciële insteek, zoals: *'Ik verdubbel je leads door niet te acquireren maar door te verbinden - Salesmanager bij bedrijf X'*.

- **Recruiter:** Ben je recruiter en wil je kandidaten bereiken? Denk dan aan iets zoals: ‘Op zoek naar een baan in de tuinbouw? Neem contact met mij op om de mogelijkheden te bespreken.’
- **Werkzoekende:** Wanneer je werk zoekt, kun je bijvoorbeeld schrijven: ‘Per 1 juli beschikbaar als accountmanager in de regio Rotterdam.’ Wil je het wat opvallender maken? Dan kun je iets als dit overwegen: ‘Gefeliciteerd, ik ben weer beschikbaar! Per 1 juli zoek ik een baan als accountmanager in regio Rotterdam.’
- **Ondernemer:** Als ondernemer hangt je kopregel af van jouw insteek. Ben je bijvoorbeeld auteur, tekstschrijver en/of journalist, dan kun je schrijven: ‘Ik laat mensen teksten niet lezen, maar beleven. Tekstschrijver en auteur.’ Je kunt ook kiezen voor een commerciëlere aanpak, zoals in het eerste voorbeeld hierboven.
- **Non-profit:** Werk je in de non-profitsector en heb je geen direct klantcontact? Dan is het verstandig om je functienaam te gebruiken, maar wellicht op een iets creatievere manier, zoals: ‘Branding en bereik vergroten? Als marketing/communicatie medewerker doe ik niet anders.’

Rik Keijzer Nu bevestigen

Leer zelf sushi maken! 🍣 Gezellig met je collega's als bedrijfsuitje, op locatie met andere liefhebbers of doe het zelf online @ School of Sushi

Amersfoort, Utrecht, Nederland · [Contactgegevens](#)

[Ja ik wil een sushi workshop](#) 🍣

School of Sushi
YEARTH- YEARTH Academy

Gebruik AI om een kopregel te creëren

Weet je niet goed hoe je je kopregel moet formuleren? Laat AI je dan helpen. Download de pdf van je profiel (zie paragraaf 3.3) en gebruik een prompt met zoveel mogelijk relevante informatie, bijvoorbeeld:

Schrijf een kopregel in het Nederlands voor LinkedIn van maximaal 120 tekens. Het is bedoeld voor een accountmanager bij Digital Moves, waarbij klantcontact een belangrijke rol speelt. De doelgroep bestaat

uit inkopers en besluitvormers binnen middelgrote en grote bedrijven. Het doel is om effectieve LinkedIn-trainingen te verkopen. Schrijf de kopregel zo dat de eerste 30 tekens direct de aandacht trekken en de lezer aansporen om door te klikken naar het persoonlijke profiel.

Ik heb zowel ChatGPT als Perplexity gevraagd om op basis van deze prompt kopregels te genereren. Het verschil tussen de twee is groot: op dit moment vind ik Perplexity beter in het leveren van resultaat, vooral omdat het platform meerdere alternatieven biedt.

Aantrekkelijke en activerende taal

Hier zijn een paar voorbeelden van kopregels die binnen de 120 tekens vallen en de eerste 30 tekens gebruiken om de aandacht te trekken:

Voorbeeld 1:

"Accountmanager Digital Moves | Trainingen voor inkopers & besluitvormers | Boost je LinkedIn skills!"

Voorbeeld 2:

"Verkoopexpert Digital Moves | LinkedIn-trainingen voor middelgrote & grote bedrijven | Laat je potentieel groeien!"

Voorbeeld 3:

"Accountmanager bij Digital Moves | Effectieve LinkedIn-trainingen voor inkopers en besluitvormers | Klik voor meer info!"

Deze kopregels zijn kort, helder en includeren de belangrijkste informatie:

- De rol en het bedrijf
- De doelgroep
- Het doel (LinkedIn-trainingen)
- Een oproep om door te klikken 1 3 6.

Je kunt AI gebruiken als basis of uitgangspunt, maar pas het resultaat vooral aan naar je eigen inzicht. Hoewel je kopregel standaard 120 tekens kan bevatten, kun je deze uitbreiden tot maximaal 220 tekens. Uit mijn ervaring blijkt echter dat veel mensen dit te lang vinden, maar uiteindelijk is het helemaal jouw keuze.

Je kunt er uiteraard ook voor kiezen om alleen je functienaam in de kopregel te plaatsen. Overweeg daarbij wel of je doelgroep begrijpt wat het inhoudt. Een titel zoals 'Professor in sustainability transitions' zegt veel mensen waarschijnlijk weinig. Ik zie ook vaak kopregels zoals

'Eigenaar bij...' of 'Owner...' voorbij komen. Dit is nogal nietszeggend en zou ik aanpassen of ten minste aanvullen met meer relevante informatie.



Wees voorzichtig met het gebruik van emoji's in je kopregel. Zoekmachines herkennen ze niet, en veel mensen vinden ze onprofessioneel op LinkedIn. Denk daarom goed na over je doelgroep en over hoe je wilt overkomen voordat je ze gebruikt.

Meer uitleg en tips over AI-tools en prompts vind je in mijn boek '[500 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts](#)'.

Huidige functie en opleiding

Naast je kopregel staan automatisch je huidige functie en laatst genoten opleiding.



✓ **Corinne Keijzer** (LinkedIn expert) Nu bevestigen

LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur

Amersfoort, Utrecht, Nederland · [Contactgegevens](#)

32.375 volgers · 500+ connecties

Beschikbaar

Profielonderdeel toevoegen

Abonneren op nieuwsbrief

Hulpbronnen



Heb je op dit moment meerdere functies of opleidingen gevolgd, dan kun je kiezen uit je huidige werkervaringen en opleidingen op basis van wat je in je profiel hebt ingevuld. Je kunt echter maar één werkervaring en één opleiding opnemen in je introductieprofiel, dus bepaal welke het belangrijkste voor je is. Klik op het potloodje rechts in je introductie, zoals eerder in deze paragraaf

beschreven. Je kunt met het menupijltje kiezen welke ervaring of opleiding je in je introductieprofiel wilt hebben staan. Je kunt ook kiezen om je opleiding of werkgever niet te laten zien door het groene vinkje uit te zetten (deze staat standaard aan).

Huidige functie

Functie*

LinkedIn specialist en LinkedIn expert | Specialisme in content, social selling, personal branding bij Digit: ▾

+ Nieuwe functie toevoegen

Huidig bedrijf weergeven in mijn introductie

Opleiding

Onderwijsinstelling*

Haagse hogeschool ▾

+ Nieuwe opleiding toevoegen

Onderwijsinstelling in mijn introductie weergeven

Wil je een nieuwe functie of opleiding toevoegen, dan klik je op 'Nieuwe functie toevoegen' of 'Nieuwe opleiding toevoegen'. Je komt daarna uit in het onderdeel 'Ervaring' of 'Opleiding'. Zie voor meer uitleg over deze onderdelen paragraaf 3.2.

Omgeving en branche

Onder de voorgaande gegevens staat je locatie. De branche is niet zichtbaar op je profiel.

✓ **Corinne Keijzer** (LinkedIn expert) Nu bevestigen

LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur

Amersfoort, Utrecht, Nederland · [Contactgegevens](#)

32.375 volgers · 500+ connecties


Beschikbaar

Profielonderdeel toevoegen

Abonneren op nieuwsbrief


Hulpbronnen

 Digital Moves - LinkedIn training en opleiding

 Haagse hogeschool

Klik weer op het potloodje rechts in je introductie zoals eerder in deze paragraaf aangegeven. Je krijgt nu de mogelijkheid om je postcode in te voeren, als je dat nog niet gedaan had. Soms krijg je meerdere opties waaruit je kunt kiezen: je eigen woonplaats of bijvoorbeeld 'Randstad'. Klik hiervoor op het menupijlje. Tevens kun je aangeven in welke branche je werkzaam bent. Er is helaas maar één keuzemogelijkheid en dat is soms best lastig. Kies wat het best bij jouw werkzaamheden past.


Branche*

Professionele training en coaching 

Meer informatie over [brancheopties](#)

Opleiding

Onderwijsinstelling*

Haagse hogeschool 

[+ Nieuwe opleiding toevoegen](#)


Onderwijsinstelling in mijn introductie weergeven

Locatie


Land/regio*

Nederland

Postcode

3824aa 

Plaats*

Amersfoort, Utrecht 

[Opslaan](#)

Ben je op zoek naar opdrachten, dan zoeken recruiters en werkgevers vaak op postcode of binnen een bepaalde straal van een postcode. Deze gegevens worden overigens ook (anoniem) gebruikt door adverteerders die een bepaalde doelgroep willen bereiken.



Contactgegevens

Je contactgegevens vind je terug in je introductieprofiel.



✓ Corinne Keijzer (LinkedIn expert) **Nu bevestigen**

LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur

Amersfoort, Utrecht, Nederland · [Contactgegevens](#)

32.375 volgers · 500+ connecties

[Beschikbaar](#) [Profielonderdeel toevoegen](#) [Abonneren op nieuwsbrief](#) [Hulpbronnen](#)

Hier kun je verschillende gegevens toevoegen die deels alleen zichtbaar zijn voor je netwerk en deels voor iedereen op LinkedIn. Voor je eigen connecties zijn bijvoorbeeld je (bezoek)adres, telefoonnummer, Instant Messaging en verjaardag zichtbaar. Je publieke URL en website(s) zijn voor iedereen toegankelijk, en voor je e-mailadres kun je zelf bepalen of dit zichtbaar is voor iedereen. Klik op 'Contactgegevens' en vervolgens op het potloodje om deze informatie aan te passen.

Contactgegevens



Uw profiel

linkedin.com/in/corinnekeijzer



Website

digitalmoves.nl (Bedrijfsite)



Telefoon

Via mail beter bereikbaar (Werk)



Adres

Incompany trainingen en sprekerssessies geef ik op locatie, alles is daarin mogelijk. Ook online. Open trainingen worden regelmatig gegeven bij het superleuke 'Het Dijkje' in de Meern (Utrecht). Meer weten? Mail me.



E-mail

info@digitalmoves.nl



De URL passen we in paragraaf 3.3 aan, dus die sla ik hier over. We lopen de rest van de velden stap voor stap door.

Websites

Je kunt een, twee of drie websites toevoegen. Dit kan je eigen website zijn of bijvoorbeeld je Facebookprofiel of -pagina, maar ook de website van je opdrachtgever of werkgever. Klik op 'Website toevoegen' en vul de URL van desbetreffende website in. Je kunt bij het menupijltje aangeven om wat voor website het gaat.

Website

JRL

Type website



- Persoonlijk
- Bedrijf**
- Blog
- RSS-feed
- Portfolio
- Ander

Telefoonnummer

Je telefoonnummer is voor je eerstegraads netwerkconnecties zichtbaar, verder voor niemand. Of je dit veld invult is aan jezelf. Heb je een telefoon van het werk, dan kan het zeker geen kwaad. Bedenk hoe bereikbaar je wilt zijn en vul het naar wens in. Je hebt 25 karakters voor dit veld en drie verschillende opties: Thuis, Werk of Mobiel. Ook op de app aan te passen. Zoals je ziet heb ik geen telefoonnummer ingegeven maar de tekst 'Via mail beter bereikbaar'. Dat kan dus ook.

Telefoonnummer

Type telefoonnummer



- Maak een keuze...
- Thuis
- Werk**
- Mobiel

Adres

Ben je zelfstandig ondernemer en werk je vanuit huis, dan is het vanwege de privacy gevoeligheid niet aan te raden je privé woonadres in te vullen. Je kunt hier wel de naam van je stad of dorp invoeren, of de omgeving waarin je werkzaam bent. Is dit heel Nederland, dan zet je dat daarbij. Je hebt 1.000 tekens de ruimte en het is alleen zichtbaar voor je eerstegraads netwerkconnecties.

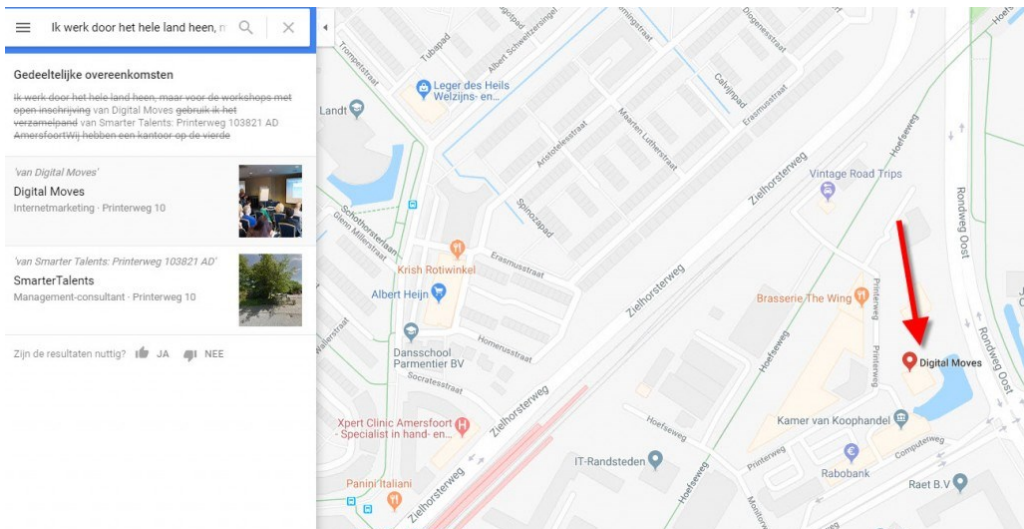
Ook op de app is dit aan te passen. In mijn geval heb ik er een tekstje geplaatst omdat ik nooit op 1 locatie zit. Dat is dus ook een mogelijkheid.

Adres

Incompany trainingen en sprekerssessies geef ik op locatie, alles is daarin mogelijk. Ook online. Open trainingen worden regelmatig gegeven bij het superleuke 'Het Dijkje' in de Meern (Utrecht).

216/220

Houd er rekening mee dat anderen door kunnen klikken op het adres dat je hier invult. Check dan ook even goed of het in Google Maps ook correct overkomt en het juiste adres wordt weergegeven.



E-mailadres

Je kunt in je contactgegevens maar één e-mailadres kwijt. Wil je er meer plaatsen, dan kun je hiervoor bijvoorbeeld het veld van 'Adres' gebruiken. Ook kun je in je Info een e-mailadres plaatsen. Zie paragraaf 3.2.

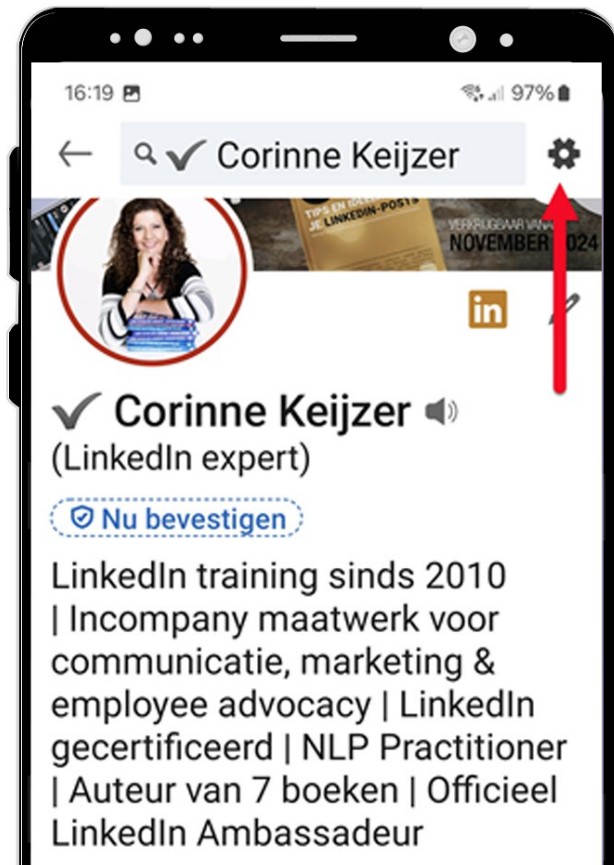
Het e-mailadres dat je in je contactgegevens plaatst, dat in eerste instantie alleen zichtbaar is voor eerstegraads netwerkconnecties, is je zogenaamde 'primaire' adres. Kies als primair e-mailadres altijd een zakelijk of serieus adres en het liefst met je eigen naam erin verwerkt. 'mutsefluts@hotmail.com' staat niet echt professioneel. Wil je dit aanpassen, of een extra adres toevoegen als back-up om in te loggen, klik dan op het schuine pijltje.

E-mail

info@digitalmoves.nl 



Op de mobiele applicatie klik je vanuit je profiel op het tandwielletje rechtsboven.



Je komt nu in je instellingen terecht en daarmee automatisch in het onderdeel 'Accounttoegang' waar je een e-mailadres kunt wijzigen, toevoegen of verwijderen.

E-mailadressen aanpassen, toevoegen of verwijderen

Als je een LinkedIn-profiel aanmaakt, moet je een e-mailadres invoeren. Vaak gebruik je een zakelijk adres van bijvoorbeeld je werkgever, vooral omdat LinkedIn veelal zakelijk gebruikt wordt. Maar als je weggaat bij je werkgever en dit vergeet aan te passen, en je e-mailadres wordt

opgeheven, dan kun je niet meer op je LinkedIn-profiel komen. Het kost vervolgens nogal wat moeite om weer toegang te krijgen. LinkedIn vraagt je in dat geval om je te verifiëren met je paspoort. Om deze reden, maar ook voor andere situaties waarin je soms niet meer bij je (privé)e-mailadres kunt, is het altijd verstandig om meerdere e-mailadressen op te geven in LinkedIn.

Zodra je op het schuine pijltje achter je e-mailadres geklikt hebt, kom je direct in de juiste instellingen terecht. Hier kun je een e-mailadres toevoegen, verwijderen en primair maken.



Het adres dat je primair maakt, is het enige adres dat voor anderen zichtbaar is in je contactgegevens, afhankelijk van je eigen instellingen. Zie de uitleg hiervoor in de volgende paragraaf. Uit veiligheidsoverwegingen stuurt LinkedIn een mailtje aan het adres dat je toegevoegd hebt. Dit e-mailadres moet je bevestigen, pas daarna wordt het toegevoegd in de lijst met je e-mailadressen en kun je het eventueel primair maken. Met alle andere e-mailadressen die je hier invoert, kun je inloggen op LinkedIn met hetzelfde wachtwoord als je nu gebruikt. Deze extra e-mailadressen zijn niet zichtbaar voor derden.

E-mailadres zichtbaar maken voor iedereen

Ga je naar de tap 'Zichtbaarheid' in je instellingen. Daar kun je aangeven wie je e-mailadres mag zien in je profiel. Klik op het pijltje achter 'Wie uw e-mailadres kan zien of downloaden'.



Instellingen

Accountvoorkeuren

Aanmelding en beveiliging

Zichtbaarheid

Gegevensprivacy

Advertentiegegevens

LinkedIn-services

Zichtbaarheid van uw profiel en netwerk

Opties voor het bekijken van profielen	Uw naam en kopregel →
Zichtbaarheid van paginabezoeken	Uit →
Uw openbare profiel bewerken	→
Wie uw e-mailadres kan zien of downloaden	→
Wie uw connecties kan zien	Uit →
Wie de leden kan zien die u volgt	Alleen zichtbaar voor mij →
Wie uw achternaam kan zien	→
Uw organisaties en interesses	Aan →
Pagina-eigenaren die uw gegevens exporteren	Uit →

Je kunt nu kiezen uit vier opties. Mijn advies is om 'Iedereen op LinkedIn' aan te vinken als je bereikbaar wilt zijn. Mensen die niet met jou gelinkt zijn kunnen namelijk geen privébericht sturen, of ze moeten een premium pakket hebben. Op deze manier maak je het ze gemakkelijk door direct in je contactgegevens je e-mailadres te tonen zoals in eerder is aangegeven.

← Terug

Zichtbaarheid e-mailadres

Wie kan **info@digitalmoves.nl** zien in uw profiel of in goedgekeurde apps?

- Alleen zichtbaar voor mij
- Eerstegraads connecties
- Eerste- en tweedegraads connecties
- Iedereen op LinkedIn

Als iemand uw e-mailadres kan zien, kan hij of zij rechtstreeks contact met u opnemen. [Meer informatie](#)

Connecties toestaan uw e-mailadres **info@digitalmoves.nl** te downloaden wanneer ze gegevens exporteren?

Connectie toestaan om e-mails te exporteren



Als u Uit kiest, wordt het e-mailadres van uw primaire account niet opgenomen in gegevensexports. [Meer informatie](#)

Rechts daaronder zie je de optie om connecties wel of niet toe te staan jouw e-mailadres te downloaden op het moment dat ze hun gegevens exporteren. Standaard staat dit op 'Uit. Het is aan jou of je dit goed vindt of niet. Over het algemeen worden e-mailadressen op deze manier misbruikt om ongevraagd nieuwsbrieven of spam toe te sturen. Bedenk dus goed wat je doet.



Als je je connecties toestaat om je e-mailadres te downloaden bij het exporteren van LinkedIn-gegevens, loop je het risico dat ze je e-mailadres gebruiken voor ongevraagd nieuwsbrieven of spam.

Dit kan je privacy en je inbox vervuilen met ongewenste berichten.

Skype-adres of andere Instant Messenger

Wil je een Skype-adres toevoegen, je Google Hangouts of een van de andere opties die hier bij Instant Messenger staan, dan kies je desbetreffende optie. Zowel voor laptop/desktop als de app.

Instant messaging

Gebruikersnaam

Service

- Skype
- Skype
- ICQ
- Google Hangouts
- QQ
- WeChat


Verjaardag

Er zitten in LinkedIn een hoop contactmomenten waar je gebruik van kunt maken. De verjaardag is er een van. Je kunt ervoor kiezen om gefeliciteerd te worden door je netwerk op je

verjaardag. Vul in dat geval je verjaardag in en kies aan de hand van het menupijl-tje wie jouw verjaardag mogen zien. Dit werkt ook zo op de app.

Verjaardag

september ▼ 15 ▼

Alleen u 

Alleen u

Uw connecties
Alleen LinkedIn-leden die een directe connectie met u hebben.

Uw netwerk
Alleen LinkedIn-leden in uw netwerk tot en met de derde graad.

Alle LinkedIn-leden
Leden die bij LinkedIn zijn aangemeld, inclusief iedereen in uw netwerk.

Opslaan



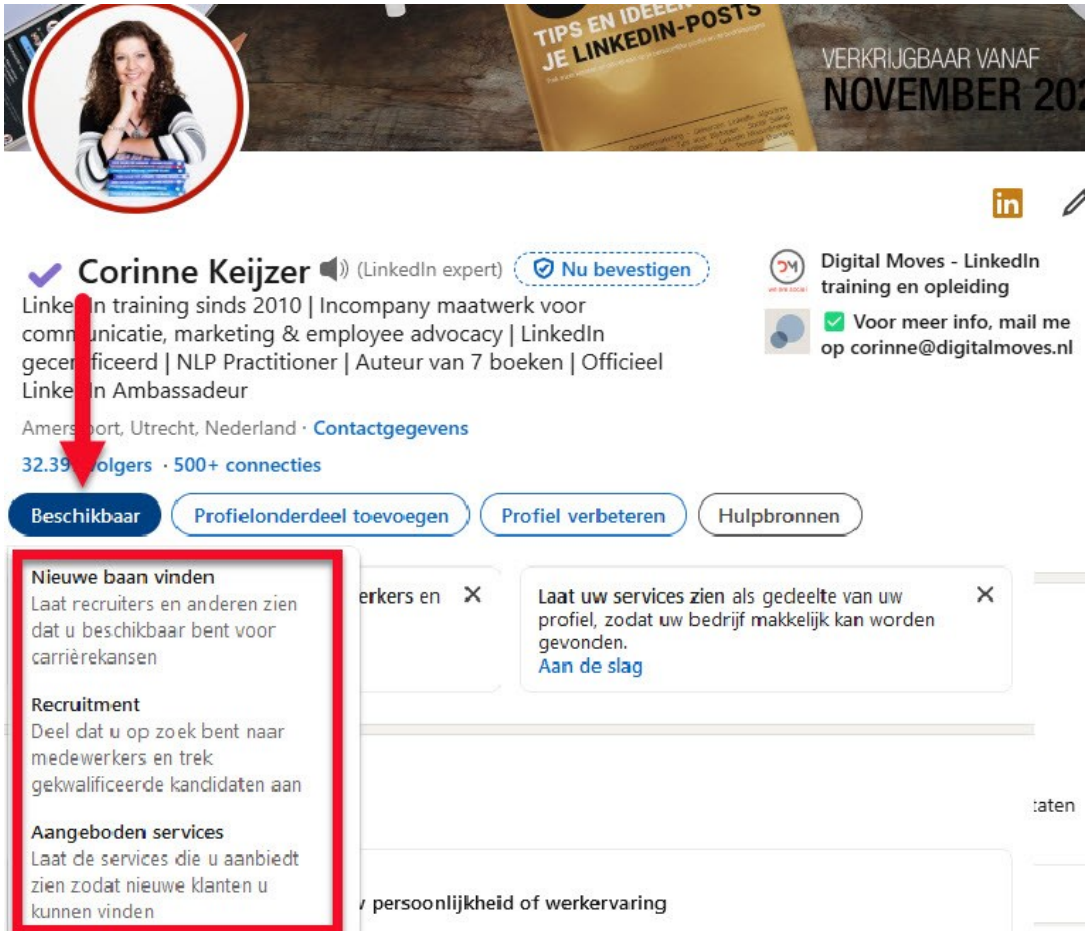
De felicitaties voor je verjaardag komen binnen in je inbox van LinkedIn (zie paragraaf 7.1). Als je een groot netwerk hebt en veel mensen je feliciteren, al dan niet gepersonaliseerd, dan komt dat allemaal bovenop je misschien belangrijke berichten. Het maakt het erg onoverzichtelijk en je kunt ze er niet gemakkelijk uitfilteren.

De knop 'Beschikbaar'

Onder je introductie vind je drie opties die je naar wens kunt invullen:

- **Nieuwe baan vinden:** Hiermee geef je aan dat je beschikbaar bent voor werk of opdrachten.
- **Recruitment:** Hiermee laat je zien dat je als recruiter vacatures beschikbaar hebt voor werkzoekenden.
- **Aangeboden services:** Met deze optie toon je welke diensten je aanbiedt aan je doelgroep. Ideaal voor ondernemers en freelancers.

Klik op de blauwe knop 'Beschikbaar' om de drie opties te vinden:



Corinne Keijzer (LinkedIn expert) Nu bevestigen

LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur

Amersfoort, Utrecht, Nederland · Contactgegevens

32.399 volgers · 500+ connecties

Beschikbaar · Profielonderdeel toevoegen · Profiel verbeteren · Hulpbronnen

- Nieuwe baan vinden**
Laat recruiters en anderen zien dat u beschikbaar bent voor carrièrekansen
- Recruitment**
Deel dat u op zoek bent naar medewerkers en trek gekwalificeerde kandidaten aan
- Aangeboden services**
Laat de services die u aanbiedt zien zodat nieuwe klanten u kunnen vinden

Laat uw services zien als gedeelte van uw profiel, zodat uw bedrijf makkelijk kan worden gevonden. Aan de slag

Nieuwe baan vinden

Wil jij recruiters laten weten dat je beschikbaar bent voor werk of (freelance) opdrachten, dan is het handig deze optie in te vullen. Je kunt het zowel openbaar zetten als alleen zichtbaar voor recruiters.

Klik op 'Nieuwe baan vinden'. Je ziet nu een aantal velden die je naar wens kunt invullen.

Laat ons weten in wat voor werk u geïnteresseerd bent

Functietitels*

1

Manager sociale media ✓

Functietitel toevoegen +

Locaties van de vacature*

2

Amersfoort, Utrecht, Nederlands ✓

Locatie toevoegen +

Ik ben bereid om op afstand te werken

Begindatum

3

Ik solliciteer meteen actief

Ik ben flexibel en ben rond aan het kijken

Soorten vacatures

4

Fulltime ✓

Contractwerk +

Parttime +

Stageplek +

Tijdelijk +



Kies wie kan zien dat u beschikbaar bent voor carrièrekansen*

U bepaalt zelf of alleen recruiters of alle LinkedIn-leden dit kunnen zien

5



Toevoegen aan profiel

1. Voor welke functie(s) ben je beschikbaar.
2. Op welke locatie wil je werken.
3. Ben je per direct beschikbaar of nog oriënterend.
4. Wil je fulltime werken, partime of zoek je een stageplek? Vul het hier in.
5. Wie mag zien dat je beschikbaar bent? Alleen recruiters of alle LinkedIn-leden? Recruiters van je eigen organisatie worden bij de eerste optie uitgesloten. Let wel op: mochten deze recruiters hun LinkedIn-profiel niet goed ingericht hebben, dan kán het zijn dat ze het alsnog kunnen zien. Het is dus niet 100 procent gegarandeerd.

Zichtbaarheid (wie kan zien dat u beschikbaar bent voor werk)*

- Alleen recruiters**
Beperkt tot personen die LinkedIn Recruiter gebruiken
We doen ons best om dit niet aan recruiters van uw huidige bedrijf te laten zien, maar kunnen helaas geen volledige privacy garanderen.
- Alle LinkedIn-leden**
Omvat recruiters en personen bij uw huidige bedrijf.
Aan deze selectie wordt de fotolijst #OpenToWork toegevoegd.



[Meer informatie over uw privacy](#)

Verwijderen

Opslaan

Kies je de tweede optie, dan vergroot je je kans op succes. LinkedIn-leden kunnen met je meedenken, het staat in je profiel weergegeven en je krijgt een watermerk in je profielfoto met de tekst '#Opentowork'. Deze hashtag wordt gebruikt door werkzoekenden, maar ook door recruiters die je makkelijker op het spoor komen door deze uiting.



 **Corinne Keijzer** (LinkedIn expert) [Nu bevestigen](#)

LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur

Amersfoort, Utrecht, Nederland · [Contactgegevens](#)

32.376 volgers · 500+ connecties

Beschikbaar

Profielonderdeel toevoegen

Abonneren op nieuwsbrief

Hulpbronnen

Beschikbaar voor werk
Functies voor ICT-specialist
[Details weergeven](#)



Mocht je ervoor kiezen om je status van beschikbaarheid niet openbaar te maken, let dan op. Het systeem om recruiters van je eigen bedrijf uit te sluiten is niet waterdicht. Mocht óf het bedrijf óf de recruiter zich niet goed geregistreerd hebben op LinkedIn, dan kan het alsnog zijn dat ze jouw beschikbaarheid zien. Het is een kleine kans, maar beseft dat het dus nooit 100 procent zeker is dat ze niets zien.

Recruitment

Ben je recruiter en wil je werkzoekenden op LinkedIn graag laten weten dat je vacatures open hebt staan, dan kies je voor de optie 'Recruitment' zoals hierboven aangegeven.

Je kunt nu in een aantal stappen alle vacaturedetails aangeven, van functieomschrijving tot vereiste vaardigheden en andere opties. Deze stappen zijn gelijk aan het plaatsen van een vacature via de betaalde vacaturebank van LinkedIn en zijn altijd gekoppeld aan een bedrijfspagina. Je betaalt uiteindelijk ook volgens een veilingstelsel, dat wil zeggen, afhankelijk van populariteit van de vacature doe je een bod welke LinkedIn je aangeeft. Het kan ook zijn dat je gebruik maakt van zogenaamde jobslots (inkoop van een aantal vacatures tegelijk), dan heb je uiteraard andere afspraken met LinkedIn gemaakt.

Vertel ons naar wie u op zoek bent



Functietitel

Manager sociale media

Bedrijf

 Digital Moves - LinkedIn training en opleiding

Soort werkplek

Op afstand

Locatie medewerker 

Amersfoort, Utrecht, Nederland

Soort baan

Fulltime



728 leden met een functietitel zoals Manager sociale media zijn actief op zoek naar vacatures in Amersfoort.



Terug

Volgende

Nadat je de vacature geplaatst hebt via deze optie, zie je in je profielfoto het label '#Hiring' terug, zodat je bij werkzoekenden direct opvalt. De vacature komt er ook in te staan zodat men direct door kan klikken bij interesse.

DIGITALMOVES
we are social

#HIRING

Profielonderdeel toevoegen Meer...

Corinne Keijzer

More success with LinkedIn? I'll help you with that! As an official LinkedIn ambassador and with over 10 years of practical experience | Speaker, trainer and bestselling author LinkedIn | owner of Digital Moves.

Amersfoort, Utrecht, Nederland · 500+ connecties · [Contactgegevens](#)

Op zoek naar een Data-analyst
Digital Moves - social media opleidingen · Amersfoort, Utrecht,...
[Vacature weergeven](#)

Aangeboden services
Contentmarketing, Leadgeneratie, Digitale marketing, Content-strategie, Marketing op...
[Alle details weergeven](#)

Ook vind je deze vacature terug in de vacaturebank zoals omschreven in hoofdstuk 9.

Services

Je kunt een (beperkt) aantal services op je profiel uitlichten met het onderdeel 'Services'. Deze vind je ook terug onder de knop 'Beschikbaar' zoals hierboven omschreven.

Vul in de velden in wat je services zijn. Deze kun je niet zelf aanmaken maar je krijgt een lijstje van LinkedIn waar je uit kunt kiezen. Dit lijstje wordt regelmatig bijgewerkt, dus check zo nu en dan of jouw nog ontbrekende service er al bij staat. Je kunt er maximaal 10 kiezen.

Aangeboden services*

Adverteren ✓

Contentmarketing ✓

Leadgeneratie ✓

Digitale marketing ✓

Content-strategie ✓

Marketing op sociale media ✓

Bedrijfstraining ✓

+ Service toevoegen

Locatie*



Profiellocatie



Ik ben beschikbaar voor werken op afstand

Wilt u gratis vragen van bedrijven ontvangen? [Meer informatie](#)

Sta LinkedIn-leden die geen connecties van u zijn, gratis berichten aan u te versturen

Iedereen ▼

Verwijderen

Opslaan

Daarnaast kun je aangeven of je wilt werken op dezelfde locatie als die in je profiel staat vermeld. Ook kun je instellen of je privéberichten wilt ontvangen van mensen die geen connectie met je zijn. Normaal gesproken kunnen LinkedIn-leden elkaar geen privéberichten sturen zonder een connectie, maar dit is een van de uitzonderingen.

Uiteindelijk wordt deze informatie zichtbaar in je profiel. De manier waarop dit onderdeel wordt weergegeven, hangt echter af van of je een premiumaccount hebt of niet. Met een premiumaccount zie je meer van de ingevulde velden, zoals foto's en aanvullende informatie. Meer details over premiumaccounts vind je in paragraaf 5.1.

Services



Willen jij en je collega's écht groeien op LinkedIn, stuur me dan een mail. Ik ben NLP-gecertificeerd en ook door een opleiding breinkennis en hersenwetten onderscheid ik me daarmee in mijn kennisoverdracht... [...meer weergeven](#)

Contentmarketing • Leadgeneratie • Digitale marketing • Content-strategie • Marketing op sociale media • Bedrijfstraining • Bedrijfsconsultancy • Training

Op het moment dat een LinkedIn-lid op zoek is naar jouw expertise, door middel van een bijdrage op de tijdlijn, krijg je automatisch een melding van LinkedIn en kun je zelf reageren of aangedragen worden door iemand uit je netwerk.

Bedrijfsconsultancy
Palm Harbor, Florida
4 d geleden

[Offerte verzenden](#) [Nee, bedankt](#)

 **XXXXXXXXXX**
XXXXXXXXXX

Projectdetails

Welk type bedrijfsconsultancy?
Sales & marketing plan

Welk veld sluit het meest aan op uw bedrijf?
Financial Services

Als dit voor een bedrijf is, wat is dan de omvang van uw bedrijf?
Individual

Wat is de omvang van dit project?
Ongoing

Wanneer hebt u deze services nodig?
This week

Hoe zou u willen werken met de bedrijfsadviseur?
I do not have a preference

Hebt u nog meer informatie over uw zakelijke consultancybehoeften?
let's set up a Zoom to meet.

3.2 Profielonderdeel toevoegen

Je kunt je profiel inrichten zoals jij wilt, met de elementen die jij belangrijk vindt en nodig hebt. Je hebt daarbij de keuze uit negentien verschillende onderdelen. Klik in je introductieprofiel op 'Profielonderdeel toevoegen', dan krijg je de keuze uit drie secties: **De kern, Aanbevolen en Aanvullend.**

Klik op het menupijltje achter een sectie om de onderliggende onderdelen te bekijken. In totaal zijn er negentien opties, die grijs worden weergegeven en vervolgens aanklikbaar zijn. Sommige onderdelen staan mogelijk al in je profiel omdat je ze hebt toegevoegd bij het aanmaken van je profiel, zoals werkervaring en opleiding. Controleer dit goed om te voorkomen dat je velden dubbel toevoegt.

Corinne Keijzer (LinkedIn expert) Nu bevestigen

LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur

Amersfoort, Utrecht, Nederland · Contactgegevens

32.354 volgers · 500+ connecties

Beschikbaar · Profielonderdeel toevoegen · Abonneren op nieuwsbrief · Hulpbronnen

Toevoegen aan profiel ✕

De kern ▾

Aanbevolen ▲

Met het voltooien van deze onderdelen nemen de geloofwaardigheid van uw profiel en uw carrièrekansen toe.

Uitgelicht item toevoegen

Licenties en certificaten toevoegen

Projecten toevoegen

Cursussen toevoegen

Aanbevelingen toevoegen

Aanvullend ▾

Ik loop nu de 3 secties en hun bijbehorende onderdelen met je door.

De Kern

Onder 'De Kern' vind je de onderdelen die vooral belangrijk zijn voor het vinden van werk of opdrachten. Recruiters gebruiken speciale tools om op deze informatie te zoeken, dus het is essentieel om deze onderdelen zo volledig mogelijk in te vullen. Ook als je niet actief op zoek bent naar werk, is het verstandig deze opties door te nemen en toe te voegen aan je profiel als ze relevant zijn.

Toevoegen aan profiel



De kern



Laten we beginnen bij het begin. Als u deze onderdelen invult, wordt u sneller gevonden door recruiters en mensen die u misschien kent.

Info toevoegen

Opleiding toevoegen

Functie toevoegen

Services toevoegen

Carrièreonderbreking toevoegen

Vaardigheden toevoegen

Aanbevolen



Aanvullend



We lopen de onderdelen hieronder door.

Info

Het info-stuk is na de kopregel het belangrijkste onderdeel van je profiel. Daar kun je jezelf presenteren en laten zien wie je bent, wat je kwaliteiten zijn en vooral ook wat je voor iemand kunt betekenen. Ik adviseer je dan ook om deze mogelijkheid goed te benutten. Je kunt hiermee een representatief beeld van jezelf geven en andere LinkedIn-leden redenen geven jou te benaderen of uit te nodigen. Als mensen in ieder geval één ding in je profiel lezen, dan is het meestal het info-stuk.

Je info-stuk opstellen

Het is heel belangrijk om een goed info-stuk te schrijven. Mensen lezen over het algemeen in een 'Z-vorm': wat boven- en onderaan staat lezen ze goed, wat ertussenin staat scannen ze alleen maar over het algemeen. Het is dus heel belangrijk wat je in je info-stuk zet en vooral hoe je het schrijft. Als het niet direct aanspreekt, verlaten mensen je profiel meteen. Maak gebruik van de mogelijkheid om je hier in het kort te presenteren en te vertellen wat jouw profielbezoeker van jou kan verwachten.



Het is bovendien belangrijk te weten dat op een desktop/laptop alleen de eerste drie regels van je info-stuk zichtbaar zijn, 300 tekens, daarna moet je profielbezoeker op 'Meer weergeven' klikken om de rest te lezen. Begin daarom je info-stuk met bijvoorbeeld je contactgegevens of een krachtige binnenkomer, een trigger om verder te lezen, zoals een mooie quote of vraag. Je hebt 2.600 tekens om je info-stuk te vullen.

Info



De meeste bedrijven hebben het voornemen om 'meer resultaat' met LinkedIn te behalen. Maar vaak wordt het een ongestructureerde bende met spontane acties, slaapverwekkende berichten en een handjevol likes van collega's.

Waar gaat het mis?...



...meer weergeven



Heb je nog geen info-stuk, dan kies je het onderdeel 'De Kern' onder de knop 'Profielonderdeel toevoegen'.

✓ **Corinne Keijzer** (LinkedIn expert) Nu bevestigen

LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur

Amersfoort, Utrecht, Nederland · Contactgegevens

32.354 volgers · 500+ connecties

Beschikbaar **Profielonderdeel toevoegen** **Abonneren op nieuwsbrief** **Hulpbronnen**

Toevoegen aan profiel

De kern

Laten we beginnen bij het begin. Als u deze onderdelen invult, wordt u sneller gevonden door recruiters en mensen die u misschien kent.

Info toevoegen

Opleiding toevoegen

Functie toevoegen

Heb je al een info-stuk, dan kun je het aanpassen door op het potloodje te klikken, waarmee je de bewerkingsmodus opent.

Info

De meeste bedrijven hebben het voornemen om 'meer resultaat' met LinkedIn te behalen. Maar vaak wordt het een ongestructureerde bende met spontane acties, slaapverwekkende berichten en een handjevol likes van collega's.

Waar gaat het mis?... ...meer weergeven



De stijl van je info-stuk

Bedenk in welke stijl je je info-stuk wilt schrijven en zorg ervoor dat deze, als je zelfstandig ondernemer bent bijvoorbeeld, aansluit bij de rest van je (huis)stijl op je website en andere (social)mediakanalen. Enkele tips:

- **Schrijf altijd vanuit jezelf.** Richt je profiel niet in vanuit het perspectief van je bedrijf. Het is een persoonlijk profiel dat over jou gaat en door jou wordt beheerd. Voor een zakelijke profilering is een bedrijfspagina geschikter. Uiteraard zijn beide profielen met elkaar verbonden, maar je persoonlijke profiel is vooral bedoeld om de gunfactor te creëren. Mensen doen immers zaken met mensen, niet met bedrijven.
- **Schrijf in de eerste persoon.** Gebruik bijvoorbeeld: *'Ik ben advocaat'* in plaats van: *'Jantine is advocaat'*.
- **Pas de aanspreekvorm aan je doelgroep aan.** Op socialmediakanalen is het gebruikelijk om te tutoyeren (dus schrijven in de 'je-vorm'). Voelt dit niet goed voor jou of spreek je een doelgroep aan die liever met 'u' wordt aangesproken? Aarzel dan niet om in de 'u-vorm' te schrijven.
- **Schrijf in de taal van je doelgroep.** Als je doelgroep Nederlands is, schrijf dan ook je profiel en je info-stuk in het Nederlands. Heb je doelgroepen in meerdere talen? Overweeg dan om een profiel in een andere taal aan te maken (zie paragraaf 3.3).
- **Maak je tekst overzichtelijk.** Vermijd één grote lap tekst. Gebruik witregels om je tekst prettig leesbaar en overzichtelijk te maken.
- **Gebruik bullets of kopjes.** Dit maakt je info-stuk beter leesbaar. Helaas biedt LinkedIn geen opmaakstelsel. Bullets kun je echter uit Word kopiëren en plakken. Voor dikgedrukte of cursieve tekst kun je externe tools gebruiken, zoals LingoJam.

De inhoud van je info-stuk

Schrijf je info-stuk vanuit je eigen perspectief en gevoel. Laat het niet door iemand anders schrijven, zoals bijvoorbeeld je marketingafdeling, maar neem er zelf de tijd voor. Indien nodig kun je een AI-tool gebruiken om je te ondersteunen (zie verderop in deze paragraaf). Een stukje

storytelling werkt vaak goed, vooral als je inspeelt op de emotie van de lezer. Bij een eigen bedrijf kun je bijvoorbeeld uitleggen waarom je het bent gestart. Denk bij het schrijven aan de volgende punten:

- **Richt je op je doelgroep.** Je schrijft je info-stuk niet voor jezelf, maar om specifieke personen te bereiken. Wie wil je aanspreken en wat wil je dat zij lezen, zodat ze contact met je opnemen? Probeer je niet op te veel doelgroepen tegelijk te richten, want dat kan verwarrend werken en leidt tot afhakers. Heb je meerdere doelgroepen (bijvoorbeeld als je zowel freelance fotograaf bent als verkoper van keukens in loondienst), kies dan voor de belangrijkste doelgroep en begin daarmee. Vermeld daarna eventueel kort je andere werkzaamheden. Het één sluit het ander niet uit, maar voorkom dat mensen zich niet aangesproken voelen. Het aanmaken van een tweede profiel op LinkedIn raad ik af, omdat dit verwarrend kan zijn voor mensen die niet weten welk profiel leidend is.
- **Bepaal je zoekwoorden.** Dit deel van je profiel is belangrijk voor je vindbaarheid. Vermijd vakjargon waar mensen over struikelen, tenzij je doelgroep het begrijpt, en bedenk hoe jouw doelgroep je profiel kan vinden met relevante zoekwoorden. Meer informatie over zoekmachine-optimalisatie (SEO) vind je in paragraaf 2.4.
- **Creëer herkenning.** Leg een herkenbaar probleem voor aan je doelgroep, zodat ze denken: *hé, dat heb ik ook*. Bied vervolgens de oplossing. Stel, je bent businesscoach, dan kun je schrijven: *'Heb jij ook weleens het gevoel: hoe nu verder?'* of *'Mis je zakelijk inzicht en heb je behoefte aan meer ondersteuning?'* Geef daarna aan hoe jij dat probleem kunt oplossen, bijvoorbeeld: *'Ik help je om je bedrijf sterker te maken door coaching en begeleiding op de vlakken waar je hulp nodig hebt.'*
- **Laat zien wat je voor de ander kunt betekenen.** Probeer te voorkomen dat je te veel vanuit jezelf schrijft. In plaats van: *'Ik ben een marketingmanager met goede ideeën en maak mooie campagnes,'* schrijf je bijvoorbeeld: *'Zoek je iemand die met je meedenkt over hoe je je product beter in de markt kunt zetten en daarmee je verkopen kunt verhogen? Dan kan ik je helpen!'* Beschrijf daarna waarmee je kunt helpen en waar je krachten liggen, bijvoorbeeld in een opsomming van je werkzaamheden en oplossingen.
- **Sluit af met een krachtige oneliner of quote.** Dit maakt je info-stuk persoonlijk en memorabel. Kies iets dat echt bij jou past. Een quote van iemand anders kan ook, maar vermeld in dat geval altijd de bron.
- **Wees niet te bescheiden.** Veel Nederlanders vinden het lastig om zichzelf te verkopen of neer te zetten als professional, maar in dit geval is het belangrijk dat je dat wel doet. Zoek een balans tussen bescheidenheid en opscheppen. Laat je tekst bij twijfel nalezen door iemand anders voordat je deze op je profiel plaatst.
- **Gebruik emoji's met mate.** Je kunt emoji's toevoegen op een Windows-laptop of -desktop door met de rechtermuisknop te klikken en de optie *'Emoji's'* te selecteren, of via de mobiele applicatie. Houd er rekening mee dat LinkedIn een zakelijk platform is. Het

volzetten van je tekst met emoji's is niet aan te raden. Stel jezelf de vraag: hoe reageert mijn doelgroep hierop?

Gebruik AI om je info te creëren

Heb je geen idee hoe je je info-stuk moet aanpakken? Laat AI je daarbij helpen. Download de pdf van je profiel (zie paragraaf 3.3) en gebruik een prompt met zoveel mogelijk relevante informatie. Bijvoorbeeld:

Schrijf een info-stuk in het Nederlands voor mijn LinkedIn-profiel. Ik ben [FUNCTIENAAM] bij [BEDRIJFSNAAM]. Haal belangrijke informatie uit de bijgevoegde pdf van mijn LinkedIn-profiel. Het info-stuk mag maximaal 1500 tekens bevatten.

Spreek mijn profielbezoeker aan in de eerste regel en vraag hoe je hem of haar kunt helpen. Zorg dat de tekst interesse wekt in [PRODUCT of DIENST] en dat mijn profielbezoeker meer wil weten. Benoem daarbij een duidelijk doel, bijvoorbeeld [DOEL]. Het moet een persoonlijke, informele en professionele toon hebben. Gebruik de je/jij-vorm.

Zie deze tekst als een basisopzet die je kunt aanpassen zoals jij denkt dat het goed is. Hoewel ik 1500 tekens heb aanbevolen, kun je dit aantal eenvoudig aanpassen tot maximaal 2600 tekens. Ik heb het bewust lager gehouden, omdat veel mensen langere teksten snel als te veel ervaren.

Zowel de AI-tools ChatGPT als Perplexity ondersteunen het uploaden van een pdf in hun gratis versies. Ik raad aan deze tools zeker in te zetten voor hulp bij het schrijven.

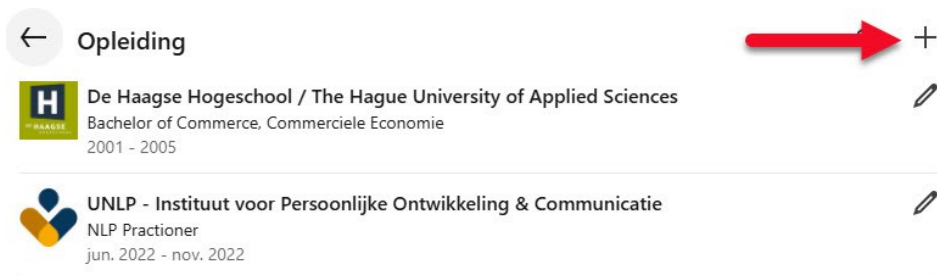
Meer uitleg en tips over AI-tools en het gebruik van prompts vind je in mijn boek [‘500 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts’](#).

Een call-to-action in je info-stuk


Je info-stuk schrijf je niet voor niets. Je wilt de juiste personen aantrekken en ervoor zorgen dat zij je tekst ook echt lezen. Uiteindelijk hoop je dat deze personen contact met jou zoeken voor datgene wat jij te bieden hebt of zoekt. Vergeet daarom niet een duidelijke call-to-action op te nemen. Wat moet jouw lezer doen na het lezen van je info-stuk? Wil je dat ze contact opnemen via de telefoon, een e-mailtje sturen of bijvoorbeeld inschrijven of registreren via je website? Geef dit duidelijk aan. Uiteraard is dit geheel afhankelijk van wat jij met LinkedIn wilt bereiken.


Opleiding

Op een cv staat niet alleen je werkervaring maar ook de opleidingen die je gevolgd hebt. Staat een opleiding nog niet in je profiel, voeg het dan toe met de knop zoals hiervoor uitgelegd. Wil je er nog een extra toevoegen, gebruik dan het plusteken in het onderdeel zelf.



← Opleiding +

 De Haagse Hogeschool / The Hague University of Applied Sciences
Bachelor of Commerce, Commerciële Economie
2001 - 2005

 UNLP - Instituut voor Persoonlijke Ontwikkeling & Communicatie
NLP Practitioner
jun. 2022 - nov. 2022

Bepaal of je een nieuw toegevoegde opleiding, of aanpassing, wilt delen met je netwerk door het schuifje bovenaan om te zetten. Als je het schuifje op 'Aan' zet krijgt je netwerk een melding dat je een nieuwe opleiding hebt toegevoegd, ongeacht of je het alleen maar aangepast hebt of niet.

Netwerk op de hoogte stellen

Schakel deze functie in om uw netwerk op de hoogte te stellen van belangrijke wijzigingen in uw profiel (zoals een nieuwe opleiding) en werkjubileums. [Klik hier](#) voor meer informatie over het delen van profielwijzigingen.



Bij 'Opleiding' vul je je hoogst genoten opleiding(en) in. Ook al heb je er geen diploma voor behaald, vul ze toch hier in. Heeft de onderwijsinstelling een aparte LinkedIn-pagina, zet die er dan bij. Deze verschijnt op het moment dat je deze intypt. Je koppelt jezelf vervolgens als alumnus aan de opleiding en ziet het logo terug achter de naam, zoals bij mij hieronder van De Haagse Hogeschool.

Opleiding



De Haagse Hogeschool / The Hague University of Applied Sciences
Bachelor of Commerce, Commerciële Economie
2001 - 2005



UNLP - Instituut voor Persoonlijke Ontwikkeling & Communicatie
NLP Practitioner
jun. 2022 - nov. 2022

Alle 4 opleidingen weergeven →

Heeft de school of universiteit van jouw opleiding geen account op LinkedIn, dan is het helaas niet mogelijk op die manier het logo toe te voegen. Is jouw school of universiteit gefuseerd of heeft ze een andere naam gekregen, dan kun je daarvoor kiezen en in de omschrijving aangeven hoe jouw school of universiteit vroeger heette.

Je kunt eventueel cijfers toevoegen, mocht je dit belangrijk vinden. Heb je presentaties, documenten, linkjes, video's of foto's, dan kun je die hieronder hangen. Denk bijvoorbeeld aan je scriptie, onderzoeksrapporten of bepaalde presentaties.

Vul de velden in voor zover je dat zelf van belang vindt en sla op. Heb je meerdere studies of opleidingen gevolgd? LinkedIn laat in je introductieprofiel alleen de meest recente opleiding zien.



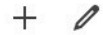
✓ **Corinne Keijzer** (LinkedIn expert) [Nu bevestigen](#)
LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur
Amersfoort, Utrecht, Nederland · [Contactgegevens](#)
32.377 volgers · 500+ connecties

Digital Moves - LinkedIn training en opleiding

Haagse hogeschool

Wil je een andere (bijvoorbeeld belangrijkere) opleiding bovenaan zetten, zodat deze ook in je introductieprofiel verschijnt, dan kun je dit zelf aanpassen. Volg hiervoor de stappen zoals omschreven in paragraaf 3.1. Je kunt de opleidingen ook verschuiven door in dit onderdeel op het potloodje te klikken.

Opleiding



De Haagse Hogeschool / The Hague University of Applied Sciences
Bachelor of Commerce, Commerciële Economie
2001 - 2005



UNLP - Instituut voor Persoonlijke Ontwikkeling & Communicatie
NLP Practitioner
jun. 2022 - nov. 2022



Alle 4 opleidingen weergeven →

Hierna zie je rechtsboven een dubbele menupijl verschijnen. Klik daar op.



Opleiding



De Haagse Hogeschool / The Hague University of Applied Sciences
Bachelor of Commerce, Commerciële Economie
2001 - 2005



UNLP - Instituut voor Persoonlijke Ontwikkeling & Communicatie
NLP Practitioner
jun. 2022 - nov. 2022



Nu krijg je de mogelijkheid om de drie streepjes achter een opleiding op te pakken met je linker muisknop en te verschuiven naar de plek van je keuze. Je introductieprofiel verandert direct mee als je de bovenste opleiding aanpast.

Opnieuw indelen



De Haagse Hogeschool / The Hague University of Applied Sciences
Bachelor of Commerce, Commerciële Economie
2001 - 2005



UNLP - Instituut voor Persoonlijke Ontwikkeling & Communicatie
NLP Practitioner
jun. 2022 - nov. 2022



SparkWise Academy
NCE Coach, Neuroplasticiteit en hersenwetten
2019 - 2020



Functie (Ervaring)

Net als op je papieren curriculum vitae is het ook op je digitale cv – want dat is je LinkedIn-profiel – belangrijk om je werkervaring zo compleet en zo goed mogelijk in te vullen. Zo krijgen geïnteresseerden een goed beeld van jouw werkzaamheden en zijn ze eventueel sneller geneigd

je te benaderen voor een opdracht of werk. Daarnaast geeft het uiteraard een goed beeld van je expertise op een bepaald vakgebied. Ondersteund met aanbevelingen en diverse media kun je dit onderdeel van LinkedIn goed gebruiken voor je personal branding.

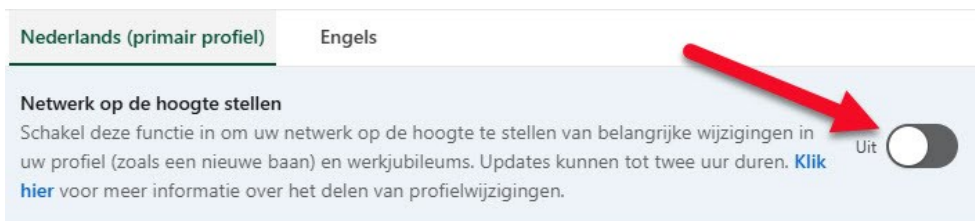
Je werkervaring invullen

Om werkervaring in je profiel op te nemen voeg je het onderdeel toe met de knop 'Profiel onderdeel toevoegen' die je hiervoor ook al een aantal keer voorbij hebt zien komen. Over het algemeen staat het al in je profiel en heb je bij het aanmaken wellicht al het een en ander ingevuld.

In het veld 'Ervaring' kun je door middel van het potloodje achter je functienaam alles aanpassen, of je kunt werkervaring toevoegen door te klikken op het plusteken.



Je ziet nu diverse invulvelden. Bepaal of je de wijzigingen of aanvullingen wilt delen met je netwerk door het schuifje bovenaan om te zetten bij 'Netwerk op de hoogte stellen'.



Zet het schuifje opzij om de nieuwe informatie wel met je netwerk te delen. Dit doe je bij nieuwe functies bijvoorbeeld, zodat mensen uit je netwerk een melding krijgen en je kunnen feliciteren.

Feliciteer Lotte Thé met de nieuwe functie van Verkoop adviseur huurderskeuze bij DKG Groen

Was voorheen Verkoopadviseur bij Synzeel Keukens

Feliciteren Interessant

20 u

Kies bij de bedrijfsnaam de bedrijfspagina van het bedrijf waar je voor werkt of hebt gewerkt, als het een bedrijfspagina heeft.


Titel*

Soort baan

Bedrijf of organisatie*

Zie je het bedrijf niet verschijnen op het moment dat je het intypt, dan is het misschien van naam veranderd of heeft het geen bedrijfsprofiel. Indien het bedrijf wel een bedrijfsprofiel heeft, koppel je jezelf als (ex-)werknemer aan desbetreffend bedrijf en krijg je het logo ook op je profiel te zien (zoals je bij mij het bedrijfslogo van mijn eigen onderneming ziet). Is er geen bedrijfsprofiel, dan krijg je ook geen logo. Ook kan het zijn dat het bedrijfsprofiel wel bestaat, maar nog geen logo heeft. Je kunt dan als alternatief een website in de media eronder hangen (zie volgende paragraaf).

Vul de velden in en geef een uitgebreide omschrijving. Je kunt hier je functie omschrijven, je behaalde doelstellingen en je nevenactiviteiten (denk aan personeelsvereniging of ondernemingsraad). Zorg dat je een goed beeld geeft van wat je functie inhoudt en hoe je het hebt aangepakt. Als je momenteel bij dit bedrijf werkt, zet dan het vinkje aan bij 'Dit is mijn huidige functie'. Dan hoeft je geen einddatum in te voeren, maar verandert het vanzelf in 'heden'. Wil je de functie eindigen, dan doe je dat ook in dit veld door het vakje aan te vinken van desbetreffende functie.

Dit is mijn huidige functie 

Begindatum*

april

2010

Einddatum*

Maand

Jaar

- Huidige functie vanaf nu beëindigen - Trainer LinkedIn voor Marketeers bij NIMA
- Huidige functie vanaf nu beëindigen - Docent LinkedIn - social selling en personal branding bij Beeckestijn Business School
- Huidige functie vanaf nu beëindigen - Auteur LinkedIn- en social media boeken, uitgever en eigenaar bij Some Books

Heb je meerdere werkervaringen bij één werkgever, dan worden deze ervaringen gegroepeerd door LinkedIn op het moment dat ze naar dezelfde bedrijfspagina leiden en er niet langer dan een maand tussen zit qua opvolging. Zo blijft het overzichtelijk op je profiel.



DAF Trucks NV

7 maanden

DAF Dealer Consultant in South Africa

okt. 2016 – dec. 2016 · 3 maanden

Johannesburg en omgeving, Zuid-Afrika

Improvement Sales and After Sales Processes at DAF importer Babcock

Manager Service Technical Department

jun. 2016 – sep. 2016 · 4 maanden

Eindhoven, Provincie Noord-Brabant, Nederland

Tijdelijke management functie

Vaardigheden, documenten, presentaties en video's toevoegen

Als je verder naar beneden scrolt in het veld van de werkervaring, zie je ook de optie om vaardigheden toe te voegen (meer informatie over vaardigheden vind je verderop in deze paragraaf), media te uploaden of een link te plaatsen. Hiermee kun je een document, presentatie of video toevoegen of een link naar een website.

Vaardigheden

We raden u aan de vijf belangrijkste vaardigheden toe te voegen die u in deze functie hebt gebruikt. Ze worden ook weergegeven in het onderdeel Vaardigheden.

- X Content-strategie 
- X Contentmarketing 
- X Content 
- X Social Business 
- X Content-marketing 

Nog 8 weergeven 

[+ Vaardigheid toevoegen](#)

Media

Voeg media toe, zoals afbeeldingen, documenten, websites of presentaties. Meer informatie over [ondersteunde mediabestanden](#)

[+ Media toevoegen](#)



[Ervaring verwijderen](#)

[Opslaan](#)

Media toevoegen aan je LinkedIn-profiel is een geweldige manier om je werkervaring visueel te maken en je teksten extra kracht bij te zetten. Denk bijvoorbeeld aan projecten, presentaties, video's, artikelen of foto's die jouw expertise en prestaties laten zien. Zorg er echter altijd voor dat wat je plaatst geschikt is om openbaar te delen en dat je geen bedrijfsgevoelige of vertrouwelijke informatie gebruikt. Controleer ook of het materiaal professioneel overkomt en bijdraagt aan het beeld dat je wilt uitstralen. Op die manier versterk je je profiel op een effectieve en verantwoorde manier.

Als je meerdere werkzaamheden tegelijkertijd hebt

Voer je momenteel meerdere werkzaamheden uit, bijvoorbeeld omdat je zelfstandige bent en meerdere opdrachten hebt of omdat je nevenactiviteiten hebt (bijvoorbeeld bestuursfuncties), dan zet LinkedIn deze in chronologische volgorde op je profiel – degene waar je het eerst mee bent begonnen onderaan. De functie die bovenaan staat, komt als enige in je introductieprofiel onder je kopregel te staan.



✓ **Corinne Keijzer** (LinkedIn expert)

LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur

Amersfoort, Utrecht, Nederland · [Contactgegevens](#)



Digital Moves - LinkedIn training en opleiding



Haagse hogeschool

Wil je dit aanpassen, dan kan dat. Je kunt de werkzaamheden verschuiven door in het onderdeel 'Ervaring' op het dubbele menupijlte bovenin te klikken. Klik daarvoor eerst op het potloodje. Daarna zie je rechtsboven de pijltjes.

← **Ervaring**



LinkedIn specialist en LinkedIn expert | Specialisme in content, social selling, personal branding

Digital Moves - LinkedIn training en opleiding · Fulltime
apr. 2010 - heden · 14 jr 8 mnd
Wereldwijd

In 2010 ben ik qestart met Corinne Keijzer online Communicatie en in 2018 heb ik besloten om het bedrijf

Nu kun je de werkervaring verschuiven door met je linkermuisknop de drie streepjes op te pakken en te verplaatsen naar de plek die je wilt. Je huidige werkervaring in je introductieprofiel verandert direct mee. Dit is ook handig als je je eigen bedrijf als eerste genoemd wilt hebben en dan pas je opdrachtgevers.

Opnieuw indelen



LinkedIn specialist en LinkedIn expert | Specialisme in content, social selling, personal branding

Digital Moves - LinkedIn training en opleiding · Fulltime
apr. 2010 - heden · 14 jr 8 mnd
Wereldwijd



Trainer LinkedIn voor Marketeers

NIMA · Zelfstandig / Eigenaar
nov. 2022 - heden · 2 jr 1 mnd
Amsterdam



Docent LinkedIn - social selling en personal branding

Beekestijn Business School · Freelance



Het verschuiven kan overigens ook rechtstreeks met het potloodje onder je omslagfoto. Zie hiervoor uitleg in je introductieprofiel, paragraaf 3.1.

Services

Het onderdeel 'Services toevoegen' is in paragraaf 3.1 uitgelegd, onder de optie 'De knop Beschikbaar'.

Carrièreonderbreking

Maak je een lange reis, ben je mantelzorger, of doe je voor een bepaalde periode vrijwilligerswerk? Dan is de optie 'Carrièreonderbreking' een waardevolle toevoeging aan je profiel.

Hier kun je aangeven waarvoor je (tijdelijke) carrièreonderbreking is en of deze nog steeds van toepassing is. Je hebt de mogelijkheid om de locatie, de startdatum en de organisatie op te geven. Dit laatste geldt uiteraard alleen als je nog in dienst bent bij een bedrijf of een eigen onderneming hebt.

Carrièreonderbreking toevoegen



Nederlands (primair profiel)

Engels

Mensen kunnen een betere collega, opiniepartner en leidinggevende worden door ervaring buiten een vast carrièretraject. Deel deze momenten om te laten zien waarom u uniek bent. [Klik hier](#) voor meer informatie over carrièreonderbrekingen.

* geeft een verplicht veld aan

Type

Op reis

Locatie

Western Australia

Ik zit momenteel in deze carrièreonderbreking

Begindatum*

september

2024

Einddatum*

Maand

Jaar

Dit is een carrièreonderbreking bij Digital Moves - LinkedIn training en opleiding


Dit is een carrièreonderbreking bij NIMA

Opslaan

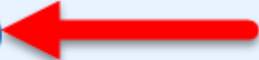
Vergeet niet om een beschrijving toe te voegen aan dit onderdeel en je kopregel eventueel aan te passen. Je kunt je carrièreonderbreking verder verrijken met media zoals foto's.

Vaardigheden en onderschrijvingen

Op je profiel kun je honderd vaardigheden van jezelf opgeven waarvan jij vindt dat je daar bedreven in bent. Het leuke hieraan is dat je voor deze onderdelen onderschreven kunt worden en dat je ook anderen kunt onderschrijven. Zie dat als een bevestiging van je kwaliteiten. Je kunt alleen iemand onderschrijven met wie je gelinkt bent. Als je onderschreven wordt, kun je diegene bedanken. Maak daar altijd een persoonlijk berichtje van en stuur niet klakkeloos het standaard bericht dat LinkedIn voor je verzint.

 Ingeborg van Gerwen-Maas heeft u onderschreven voor Social Media Marketing en 6 andere vaardigheden ...

1 m

[Bedanken](#) 


Onderschrijvingen zijn eigenlijk heel simpele referenties, leuk om te geven, leuk om te krijgen. Heel goed ook voor je personal branding, het maakt jouw profiel persoonlijker en completer. En als je meerdere onderschrijvingen voor bepaalde vaardigheden krijgt, zorgt dat voor een hogere ranking in de zoekmachine. Zorg dat je er in ieder geval tien zelf invult, anders doet een ander dit op basis van suggesties van LinkedIn. Je krijgt dan bijvoorbeeld rare vaardigheden toegewezen als 'Dutch', gebaseerd op de inhoud van je profiel. Dit zegt natuurlijk niets. Je kunt dit soort 'vaardigheden' zelf verwijderen en aan de 'achterkant' van dit onderdeel aangeven als je niet meer wilt dat mensen zelf suggesties onderschrijven. Hoe je dit doet lees je hieronder.

Boven de 99 onderschrijvingen stopt de telling voor je profielbezoekers en zie je '99+' staan (zelf kun je aan de 'achterkant' wel zien hoeveel je er werkelijk hebt). LinkedIn zet je vaardigheden met de meeste onderschrijvingen automatisch bovenaan, maar je kunt zelf de volgorde bepalen en de vaardigheden verschuiven in de volgorde die je zelf wilt. Je ziet er een paar op je profiel staan, voor de rest moeten mensen doorklikken op 'Meer weergeven', afhankelijk van hoeveel vaardigheden je daar hebt staan.

Vaardigheden +


Content-marketing

 7 ervaringen bij Digital Moves - LinkedIn training en opleiding en 6 other bedrijven

 1 onderschrijving

LinkedIn

 3 ervaringen bij Digital Moves - LinkedIn training en opleiding en 2 other bedrijven

 Onderschreven door Geert Menting en 1 andere persoon die hier erg goed in is

 Onderschreven door 3 collega's bij Gemeente Arnhem

[Alle 4 details weergeven →](#)

[Alle 51 vaardigheden weergeven →](#) 



Vaardigheden toevoegen of verwijderen

Om vaardigheden toe te voegen klik je op 'Profielonderdeel toevoegen', zoals uitgelegd in het begin van deze paragraaf. Heb je het onderdeel al in je profiel staan, klik dan op het plusteken, rechtsboven in het onderdeel.

Vaardigheden



Content-marketing

 7 ervaringen bij Digital Moves - LinkedIn training en opleiding en 6 other bedrijven

 1 onderschrijving


Je kunt nu een voor een jouw vaardigheden toevoegen. Zodra je een woord bovenin het invulveld invoert, vult LinkedIn vanzelf al andere woorden aan. Je kunt uit deze opties kiezen of zelf iets toevoegen door iets in te typen en vervolgens op 'Opslaan' te klikken. Je kunt ook kiezen voor een

van de voorgestelde suggesties door daar op te klikken. Deze opties worden vervolgens direct toegevoegd aan dit onderdeel. Geef daarnaast aan voor welke werkzaamheden je deze vaardigheden gebruikt.

Vaardigheid toevoegen ✕

* geeft een verplicht veld aan

Vaardigheid*

Leiderschap 

Voorgesteld op basis van uw profiel ✕

Directe verkopen

B2B-marketingstrategie

Webprojectmanagement

Bloggen op sociale media

Schriftelijke communicatie


Merk en identiteit

Adobe Marketo Engage

Merkstrategie

SEO-copywriting

E-commerce SEO



Laat ons zien waar u deze vaardigheid hebt gebruikt

75% van de mensen waardeert de context van vaardigheden. Selecteer minstens één item om te laten zien waar u deze vaardigheid hebt gebruikt.

Ervaring

- LinkedIn specialist en LinkedIn expert | Specialisme in content, social selling, personal branding bij Digital Moves - LinkedIn training en opleiding
- Trainer LinkedIn voor Marketeers bij NIMA
- Docent LinkedIn - social selling en personal branding bij Beekestijn Business School
- Auteur LinkedIn- en social media boeken, uitgever en eigenaar bij Some Books

In totaal kun je hier honderd vaardigheden invoeren. Kies je vaardigheden zorgvuldig uit en doe dit in de taal of talen waarin je gevonden wilt worden. Mensen kunnen jou per onderdeel waarderen, dus kies woorden die echt bij jou passen. Ook is dit onderdeel handig voor de SEO (zie paragraaf 2.4).


Klik je in het onderdeel 'Vaardigheden' op het potloodje, dan kun je de vaardigheden verwijderen of van volgorde veranderen.

Vaardigheden



Content-marketing

 7 ervaringen bij Digital Moves - LinkedIn training en opleiding en 6 other bedrijven

 1 onderschrijving

Klik je op de drie puntjes, dan krijg je twee opties. Je kunt je vaardigheden van volgorde veranderen en je kunt de instellingen aanpassen.



Kies je voor 'Opnieuw sorteren', dan zie je al je vaardigheden en kun je ze met de drie streepjes van plaats verwisselen. Dit doe je door de vaardigheid met je linkermuisknop op te pakken en daarna te slepen naar de plek van je keuze.

Opnieuw indelen



Content-marketing



LinkedIn



Social selling



Online Marketing



Social Media Marketing



Social Media



Met de instellingen kun je bepalen of je onderschrijvingen wilt ontvangen, of je suggesties wilt tonen aan je connecties en of je zelf suggesties wilt zien van jouw connecties.



*Zorg ervoor dat je je belangrijkste vaardigheden bovenaan hebt staan.
Deze komen namelijk als eerste onder elkaar op je profiel tevoorschijn en daar
zullen bezoekers van je profiel dan ook als eerste op klikken.*

Onderschrijvingen



Beheer hoe u onderschrijvingen geeft en ontvangt

Ik wil worden onderschreven



Als u de instelling voor onderschrijvingen uitschakelt, wordt u niet weergegeven in suggesties en wordt er niet aan uw connecties gevraagd om u een onderschrijving te geven

Vermeld mij in de suggesties voor onderschrijvingen van mijn connecties



Geef suggesties voor het onderschrijven van mijn connecties weer









Opslaan



*Let goed op bij het invoeren van je vaardigheden.
Een typefout is snel gemaakt, maar deze kun je later niet meer aanpassen.
Neem dus de tijd om alles zorgvuldig te controleren en voorkom onnodige fouten.*

Bekijken wie je heeft onderschreven

Klik je op een van de vaardigheden, dan zie je hoe vaak je bent onderschreven, ook als dat vaker dan 99 keer is, en voor welke werkzaamheden.

-  LinkedIn specialist en LinkedIn expert | Specialisme in content, social selling, personal branding bij Digital Moves - LinkedIn training en opleiding
-  Trainer LinkedIn voor Marketeers bij NIMA
-  Docent LinkedIn - social selling en personal branding bij Beeckestijn Business School
-  Onderschreven door Geert Menting en 1 andere persoon die hier erg goed in is
-  Onderschreven door 3 collega's bij Gemeente Arnhem
-  99+ onderschrijvingen

Klik je op het aantal onderschrijvingen onderaan, dan zie je wie jou onderschreven hebben.

Onderschrijvingen vragen en geven

Wil je iemand een onderschrijving geven, dan moet je met diegene gelinkt zijn. Ga naar zijn of haar profiel. Scrol naar beneden tot je het onderdeel Vaardigheden ziet staan. Daar maak je vervolgens een keuze uit de onderdelen die jij het best bij die persoon vindt passen. Klik op 'Onderschrijven' om de onderschrijving te geven. Heb je dit gedaan, dan zie je dat terug doordat er 'Onderschreven' bij staat.

Vaardigheden

Digital Strategy

 Onderschreven door Chantal Musquetier en 4 andere gemeenschappelijke connecties

 Onderschreven door 5 collega's bij The Walt Disney Company


 23 onderschrijvingen

✓ Onderschreven



Social Media Marketing

 Onderschreven door Michael Opydo, die hier erg goed in is

 Onderschreven door Suzanne Liefing en 5 andere gemeenschappelijke connecties

 19 onderschrijvingen

Onderschrijven



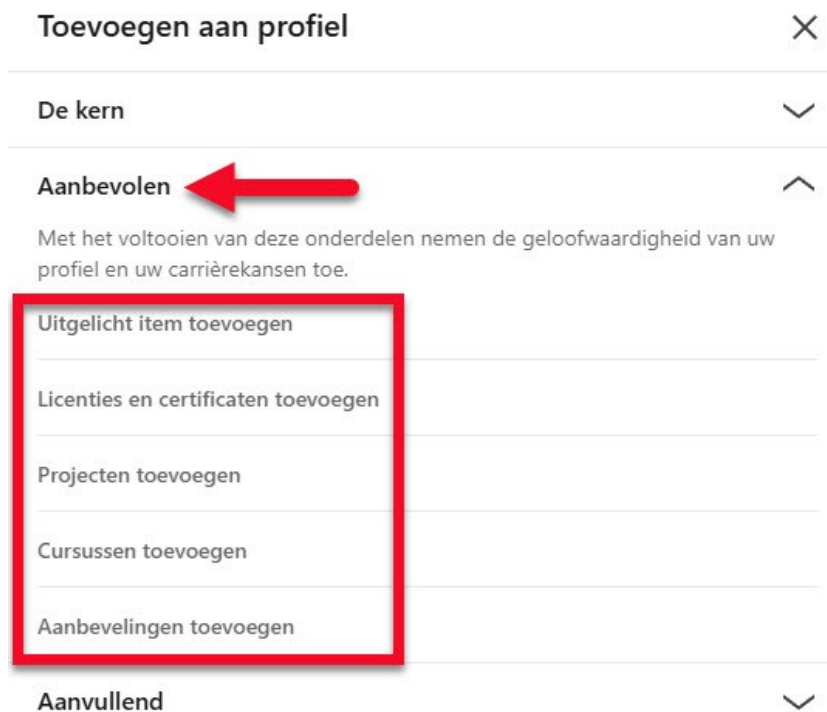
Alle 44 vaardigheden weergeven →

Degene die onderschreven is krijgt daaropvolgend een berichtje in zijn inbox met de boodschap dat er een onderschrijving is gegeven. Je kunt diegene daarvoor bedanken als je wilt.

Foutje gemaakt? Niet erg! Je kunt door op 'Onderschreven' te klikken je onderschrijving ook zo weer weghalen.

Aanbevolen

Wanneer je opnieuw op de knop 'Profielonderdeel toevoegen' klikt, zoals aan het begin van deze paragraaf is uitgelegd, zie je in het menu de tweede sectie: '**Aanbevolen**'. Onder deze sectie vind je een aantal onderdelen waarmee je extra aandacht kunt vestigen op specifieke zakelijke aspecten van je profiel. Hieronder bespreken we ze allemaal.



Uitgelicht

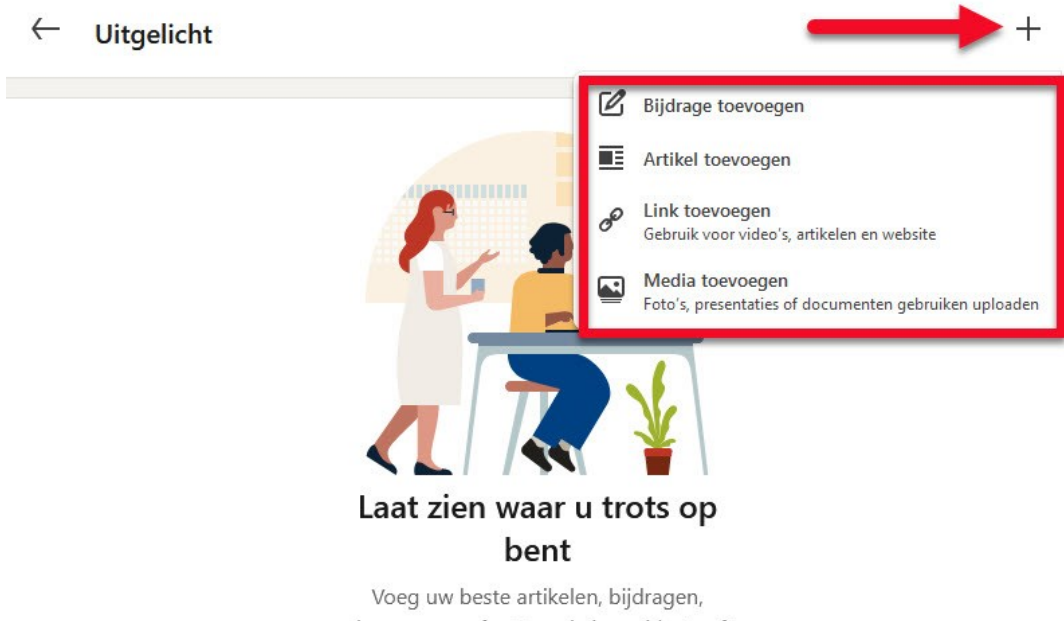
Een goede manier om de tekst in je info-stuk kracht bij te zetten is het toevoegen van een foto/video, presentatie of document. Of het uitlichten van een (succesvolle) bijdrage. Een foto of video zegt bijvoorbeeld meer dan duizend woorden. Je kunt er zoveel toevoegen als je wilt, maar op de laptop/desktop zie je er twee volledig en slechts een klein stukje van de derde. Op de mobiel

applicatie zie je er maar één en een klein stukje van de volgende. Je bezoekers moeten op het scrolpijltje klikken om door te bladeren naar je andere media.

Uitgelicht



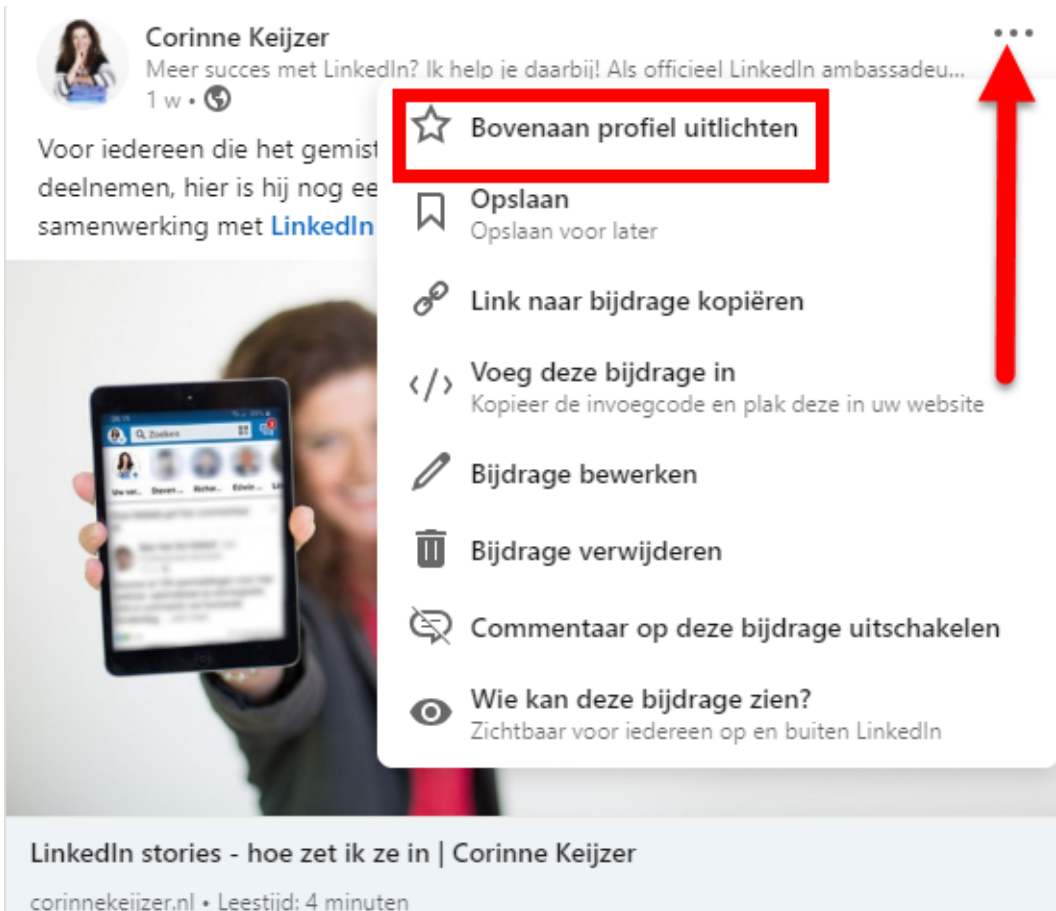
Maak je dit onderdeel voor het eerst aan, door op de knop 'Profielonderdeel toevoegen' te klikken, dan zie je dit beeld en een plusteken. Als je daar op klikt zie je vier opties.



Waar moet je zoal aan denken bij het uitlichten qua onderwerpen?

Bijdrage: Wil je een bijdrage uitlichten, dan kun je dat ook direct vanuit desbetreffende post doen. In dat geval klik je op de drie puntjes rechts in je bijdrage en kies je voor 'Bovenaan profiel

uitlichten'. Hoe je bij je eigen bijdragen komt, lees je in mijn boek '[500 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts](#)'.



Artikel: Dit zijn je op LinkedIn geplaatste artikelen en LinkedIn-nieuwsbrieven (zie voor tekst en uitleg mijn boek '[500 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts](#)'). Heb je deze nooit geschreven, dan kun je ze ook niet uitlichten. Heb je wel artikelen geschreven, bekijk dan eens welke je extra aandacht wilt geven op je profiel. Vaak kun je al aan de hoeveelheid views en reacties zien of het een artikel is dat aanslaat bij je publiek, en zo ja, dan zou ik die kiezen.



Maak je gebruik van de 'Nieuwsbrief' optie binnen LinkedIn, dan zie je ook deze keuze terug in dit lijstje. Heb je een premium pakket, dan kun je ook andere onderdelen van je profiel uitlichten, zoals aanbevelingen, opleidingen of vaardigheden.

Link: Plaats hier linkjes naar je website, maar ook bijvoorbeeld naar je gratis e-book, checklist of andere weggever. Ook linkjes naar Youtube of Vimeo zijn uiteraard mogelijk, leuk als je daar zelf mooie video's hebt staan over je producten en/of diensten. Of maak een mooie welkomstvideo. Ben je geïnterviewd, bijvoorbeeld voor een krant, tijdschrift of een ander medium en staat het online? Prachtig materiaal voor deze sectie. Laat vooral zien dat je een autoriteit bent in je vakgebied, indien nodig.

Media: Denk hier aan foto's of afbeeldingen die met je werk te maken hebben. Bijvoorbeeld een sprekersessie die je gegeven hebt, een foto van jou met je product/dienst of misschien wel klanten of collega's. Ook zijn presentaties en e-books of whitepapers toegestaan. Alles uit je werklevens is in principe geschikt.

Deze media kun je plaatsen:

- Adobe pdf (.pdf)
- Microsoft PowerPoint (.ppt /.pptx)
- Microsoft Word (.doc /.docx)
- .jpg /.jpeg
- .png
- .gif (dit ondersteunt geen animatie, maar het eerste frame wordt uitgepakt)

En aan deze eisen moeten media voldoen:

- De bestandsgrootte mag niet groter dan 100 MB zijn.
- De paginalimiet is 300 pagina's.
- De maximale resolutie voor afbeeldingen is 36 megapixels.

In mijn profiel zie je vooral bijdragen die ik geplaatst heb. Op deze manier houd je nog iets langer de aandacht vast dan op de tijdlijn, waar ze na verloop van tijd verdwijnen. Daarnaast heb ik in dit onderdeel, als je verder scrolt, video's van mijn optredens in *BNR-radio* staan, websites, interviews, mijn klanten en boeken. Zo krijgt iedereen die mijn profiel bezoekt een goed beeld van wie ik ben en wat ik doe.

Ben je op zoek naar nieuwe opdrachten of werk, maak dan een filmpje met een elevatorpitch. Vertel in een halve tot maximaal een hele minuut wie je bent, wat je zoekt, wat je kunt en vooral wat je te bieden hebt en waarom een bedrijf écht niet zonder jou kan. Ook hierbij is het altijd belangrijk om te denken vanuit de andere kant: wat wil jouw doelgroep horen, hoe kun je ze boeien met je verhaal, wat kun je voor hen betekenen, waarom moet iemand contact met *jou*

opnemen? Maak goed gebruik van dit onderdeel om jezelf nog krachtiger als professional neer te zetten.

Je kunt de volgorde aanpassen, of media verwijderen, door op het potloodje te klikken.

Uitgelicht



Uitgelicht

Plaatsen
Jaaaaaa, daar gaan we weer! Mijn nieuwe, en hoogstwaarschijnlijk...

Plaatsen
Ok, ok, ok, ik doe het nog ééééé keer!...

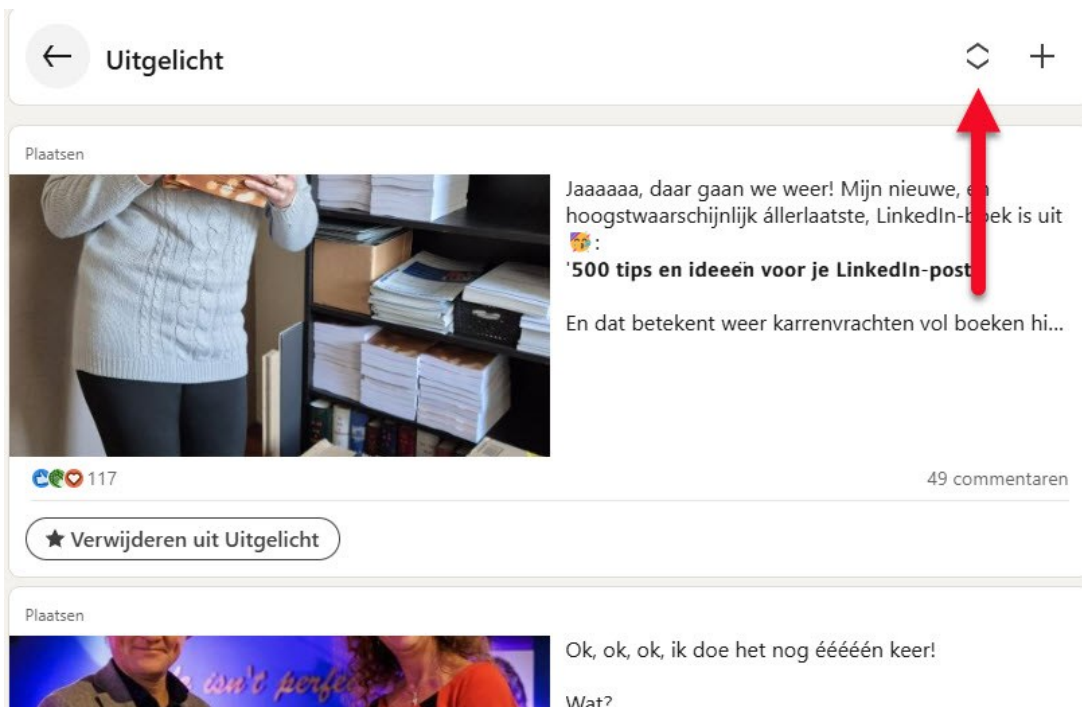
Plaatsen
De laatste jaren lijkt het op LinkedIn vooral te draaien...

117 · 49 commentaren

107 · 22 commentaren

121 · 41 commentaren

Om de elementen te verschuiven klik je eerst bovenin p het dubbele menupijl-tje.



← Uitgelicht

◇ +

Plaatsen
Jaaaaaa, daar gaan we weer! Mijn nieuwe, en hoogstwaarschijnlijk állerlaatste, LinkedIn-boek is uit 📖:
'500 tips en ideeën voor je LinkedIn-post'

En dat betekent weer karrenvrachten vol boeken hi...

117 49 commentaren

★ Verwijderen uit Uitgelicht

Plaatsen
Ok, ok, ok, ik doe het nog ééééé keer!
Wat?

Met je linkermuisknop kun je de vier streepjes oppakken rechts van desbetreffende media en deze slepen naar de plek van keuze. Uiteraard zet je de belangrijkste bovenaan, deze komen direct in beeld in je profiel.

Opnieuw indelen



Plaatsen



Jaaaaaa, daar gaan we weer! Mijn nieuwe, en hoogstwaarschijnlijk állerlaatste, LinkedIn-boek is uit 📖: **'500 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts'**

En dat betekent weer karrenvrachten vol...

117

49 commentaren

Om een bijdrage of media toe te voegen, klik je op het plusteken. Uiteraard moet je dit onderdeel dan al in je profiel hebben staan.

← Uitgelicht

⏏ +

Plaatsen



Jaaaaaa, daar gaan we weer! Mijn nieuwe, en hoogstwaarschijnlijk állerlaatste, LinkedIn-boek is uit 📖: **'500 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts'**

En dat betekent weer karrenvrachten vol boeken hi...

Licenties en certificaten

In het onderdeel 'Licenties en certificaten' laat je zien waar je licenties en certificaten voor behaald hebt. Dit kan voor dezelfde opleiding zijn die je bij 'Opleiding' hebt ingevuld, maar ook een aanvullende opleiding of cursus – alles wat van belang is voor jou en potentieel geïnteresseerden. Houd het relevant: oude diploma's of certificaten waar je in je huidige werkzaamheden niets meer mee doet en die niet meer van belang zijn, kun je rustig weglaten. Iets aanpassen binnen dit onderdeel door je door op het potloodje te klikken. Klik daarna nog een keer op het potloodje achter de licentie of het certificaat dat aangepast moet worden. Met het plusteken voeg je een extra licentie of certificaat toe.

Licenties en certificaten



LinkedIn Content and Creative Design

LinkedIn

Toegekend: nov. 2023 - Verloopt: nov. 2025

Referentienummer qwet57h252m9

[Certificaat weergeven](#)



LinkedIn Marketing Solutions Fundamentals

LinkedIn

Toegekend: nov. 2023 - Verloopt: nov. 2025

Referentienummer kvnuwki4vtb8

[Certificaat weergeven](#)

[Alle 8 licenties en certificaten weergeven](#) →

Projecten

Houd je je bezig met projectmanagement? Of help je weleens bij andere projecten in je werk, zoals het opzetten van een nieuwe website of bepaalde onderdelen van reorganisaties? Dan kun je dat vermelden onder 'Projecten'. Je kunt teamleden toevoegen, zodat je bezoekers kunnen zien met wie je hebt samengewerkt binnen een project.

Iets aanpassen binnen dit onderdeel door je door op het potloodje te klikken. Klik daarna nog een keer op het potloodje achter het project dat aangepast moet worden. Met het plusteken voeg je een extra project toe.

Projecten



Facebook Marketing Congres

jun. 2015 - heden

[Projecten weergeven](#)

Op het Congres Facebook Marketing heb ik een sessie verzorgd voor kleinere ondernemers. Doel was om MKB in te laten zien dat ook voor deze doelgroep Facebook kan bijdragen aan grotere bekendheid en meer conversie.

Zakelijk festival MNL14

sep. 2014 - heden

[Projecten weergeven](#)

Presentatie "Haal meer uit je zakelijke Facebook pagina" op het zakelijk festival "MNL" in Amersfoort waarin ik onder andere ondernemers uitleg hoe je je Facebook pagina succesvol in kunt zetten. ...

[...meer weergeven](#)

[Alle 3 projecten weergeven](#) →

Vul alle velden in (vergeet de website vooral niet) en hang het eventueel onder de juiste werkervaring.



Motiverend spreker op gebied van social selling, personal branding, content en ondernemerschap

Speakers Academy · Zelfstandig / Eigenaar

feb. 2019 - mrt. 2024 · 5 jr 2 mnd

Al mijn spreker- en inspiratiesessies worden verzorgd door de Speakers Academy maar uiteraard mag je me ook zelf benaderen. Als ik een lezing, spreekbeurt of inspiratiesessie geef, gaat dat over:

- ✓ social selling, met name op gebied van LinkedIn, leer leads en klanten werven.
- ✓ personal branding, voor ondernemers, werkzoekenden en medewerkers.
- ✓ netwerken en ondernemerschap, hoe ik zelf succesvol werd na ontslag in crisistijd.
- ✓ employee advocacy, hoe kunnen je medewerkers jouw organisatie op LinkedIn helpen.

Content-marketing



Spreker op het Social Media Ondernemers Congres 2020

Ondernemerschap, personal branding en social selling. Hoe vind je nieuwe klanten en leads, hoe helpt online je daarbij en met name LinkedIn? Al sinds 2010 werf ik mijn klanten via de...

Alle 22 ervaringen weergeven →

Cursussen

In het onderdeel 'Cursussen' zet je alle relevante cursussen, workshops en trainingen die je gevolgd hebt, maar waar je geen diploma of certificaat voor ontvangen hebt. Iets aanpassen binnen dit onderdeel door je door op het potloodje te klikken. Klik daarna nog een keer op het potloodje achter de cursus die aangepast moet worden. Met het plusteken voeg je een extra cursus toe.

Cursussen

Social media manager



Bepaal of je een nieuw toegevoegde cursus wilt delen met je netwerk door het schuifje om te zetten bij 'Profielwijzigingen delen' onderaan in het invulveld.


Aanbevelingen

Ga je nog weleens uit eten zonder eerst te checken of het restaurant goede recensies heeft? Of misschien baseer je je keuze zelfs wel op de online recensies die restaurants hebben gekregen. Hetzelfde geldt voor vakanties, boeken en de stofzuiger, broodrooster of smartphone die je in de winkel of online aanschaft. In deze tijd zijn we allemaal op zoek naar wat andere gebruikers ergens van vinden, wat hun ervaringen zijn. De verkoper kan het namelijk allemaal mooi vertellen, maar we weten ook wel dat hij of zij zijn product, restaurant of dienst uit eigenbelang aanprijst.


Dat geldt niet alleen voor deze zaken, want wat dacht je van jezelf? Jij, als persoon? Ook jij kunt je zelf aanprijzen wat je wilt, maar of dat geloofwaardig overkomt... Het is juist de kunst anderen te laten vertellen hoe geweldig jij bent. Dat trekt mensen over de streep om bij jou iets af te nemen, bij jou te komen eten of zaken met jou te doen. Daarom zijn aanbevelingen van groot belang, ook op LinkedIn.

← Aanbevelingen ✓ Corinne aanbevelen


Ontvangen Gegeven

 **Lisette T.** · 2e
Communicatieadviseur | Strategie | Projecten | Online dienstverlening | Web | Tekst
19 november 2024, Lisette was klant van ✓ Corinne

Ik volg Corinne al jaren vanwege haar brede kennis van LinkedIn en de toegankelijke manier waarop ze die deelt. Haar live training sluit daar perfect op aan. Corinne weet je in korte tijd een overzicht te geven van de belangrijkste onderdelen, ontkracht mythes en neemt je mee in de laatste ontwikkelingen. En dat met een flinke dosis energie en interesse in de deelnemers en hun werkgebied.

 **Pleuni Niezing** · 2e
strategisch communicatieadviseur | in opleiding tot ritueel begeleider | beëdigd trouwambtenaar gemeente Amsterdam | moderator
20 maart 2024, Pleuni was klant van ✓ Corinne

Met het Communicatieteam hebben we de 6 maandelijkse training gevolgd van Corinne. Corinne heeft een ongebreidelde kennis van LinkedIn. Van algoritmes tot belletjes, van showcases en de kracht van persoonlijke posts. Juist doordat we maandelijks een call hadden met Corinne, bleven we scherp en onszelf uitdagen voor het maken van content. Het heeft ons team aangezet om gewoon te doen en te experimenteren. En met elkaar doelen stellen, resultaten vieren en doelen bijstellen.

 **Vicky Senden**  · 2e
BMI Benelux | Talent Acquisition Specialist | Werving en Selectie | Recruiter | Relatiebeheerder
21 oktober 2023, Vicky was klant van ✓ Corinne

Ik heb de (gratis) handleiding LinkedIn opgevraagd bij Corinne en gekregen en gelezen en daar staan hele handige tips in. Daarnaast schrijft Corinne regelmatig hele interessante updates over (nieuwjes op) LinkedIn en het is heel fijn dat zij dat (gratis) deelt. Nogmaals dank voor de kennisdeling!

Aanbevelingen zijn niet alleen leuk om te krijgen en te geven, ze zijn erg belangrijk voor jou als professional. Het zijn referenties van mensen met wie je samengewerkt hebt, klanten aan wie je diensten of producten geleverd hebt, (oud-)collega's voor wie je gewerkt hebt.

Het is niet gek om aanbevelingen te vragen. En nee heb je, ja kun je krijgen. Heb je een project of opdracht afgerond, vraag dan gewoon eens na afloop aan de opdrachtgever of klant of hij of zij je wil aanbevelen. Je zult zien dat de meeste mensen daar gehoor aan geven.

Aanbevelingen vragen

Om een aanbeveling te vragen ga je naar het profiel van degene van wie je een aanbeveling wilt. Klik in zijn of haar introductieprofiel op 'Meer...'. Kies voor 'Verzoek om een aanbeveling'. Je moet met elkaar gelinkt zijn om een aanbeveling te geven of te krijgen.



Rik Keijzer · 1ste

Leer zelf sushi maken! 🍣 Gezellig met je collega's als bedrijfsuitje, op locatie met andere liefhebbers of doe het zelf online @ School of Sushi

Amersfoort, Utrecht, Nederland · [Contactgegevens](#)

[Ja ik wil een sushi workshop](#) 🍣 🌐

2.111 volgers · 500+ connecties



Sanne van der Velden, Peter Minkjan en 607 andere gemeenschappelijke connecties

[Bericht](#)

[Meer](#)

[Profiel verzenden in bericht](#)

[Opslaan als PDF](#)

[Verzoek om een aanbeveling](#)

[Aanbevelen](#)

[Niet meer volgen](#)



School of Sushi




YEARTH Academy

Je krijgt een invulveld waarin je aangeeft waar je de persoon van kent en wat je functie was op het moment waarvoor je de aanbeveling vraagt. Daaronder schrijf je een persoonlijke boodschap. Stuur nooit zomaar het standaard zinnetje dat LinkedIn je voorschotelt. Dat komt erg onpersoonlijk en gemakzuchtig over bij de ontvanger. Je kunt ook best vragen of iemand bepaalde kwaliteiten wil benoemen, vaak vinden mensen het fijn als je hen een beetje stuurt en helpt. En nogmaals: nee heb je, ja kun je krijgen.

Vraag Rik om u aan te bevelen ✕

Nederlands (primair profiel) Engels

Help ons uw verzoek te personaliseren

 **Rik Keijzer** • 1e

* geeft een verplicht veld aan

Waar kent u Rik van?

Relatie*

Rik was een klant van u

Functie op dat moment*

LinkedIn specialist en LinkedIn expert | Specialisme in content, social selling, personal branding bij Digital M

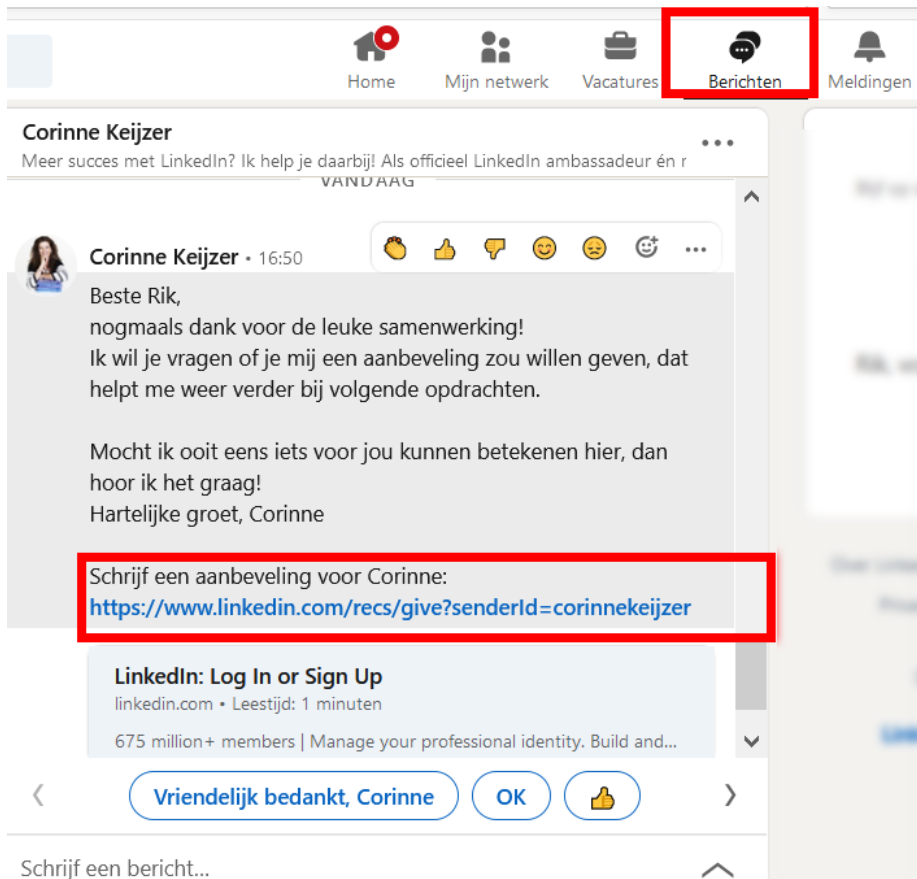
Neem een bericht op:*

Hoi Rik,
dank je wel voor de leuke samenwerking de afgelopen tijd. We hebben mooie resultaten behaald en ik hoop dat je mij wilt helpen aan een aanbeveling. Dit helpt mij weer bij het verkrijgen van nieuwe klanten.
Alvast bedankt!
Hartelijke groet, Corinne |

259/3.000

Verzenden

Rik krijgt mijn aanvraag binnen via 'Berichten' (zie paragraaf 7.1) en klikt op de link onderin het bericht als hij de aanbeveling wil geven.



Klik daarop om de verzoeken te bekijken en de aanbeveling te schrijven. Klik Rik op 'Negeren', dan krijg ik daar geen melding van.

Aanbevelingsverzoeken



Van: Corinne Keijzer

Meer succes met LinkedIn? Ik help je daarbij! Als officieel LinkedIn ambassadeur én met ruim 10 jaar praktijkervaring | Spreker, trainer en bestseller auteur LinkedIn | eigenaar Digital Moves

U was een klant van Corinne

Beste Rik,
nogmaals dank voor de leuke samenwerking!
Ik wil je vragen of je mij een aanbeveling zou willen geven, dat helpt me weer verder bij volgende opdrachten.

Mocht ik ooit eens iets voor jou kunnen betekenen hier, dan hoor ik het graag!
Hartelijke groet, Corinne

Schrijf een aanbeveling voor Corinne:
<https://www.linkedin.com/recs/give?senderId=corinnekeijzer>

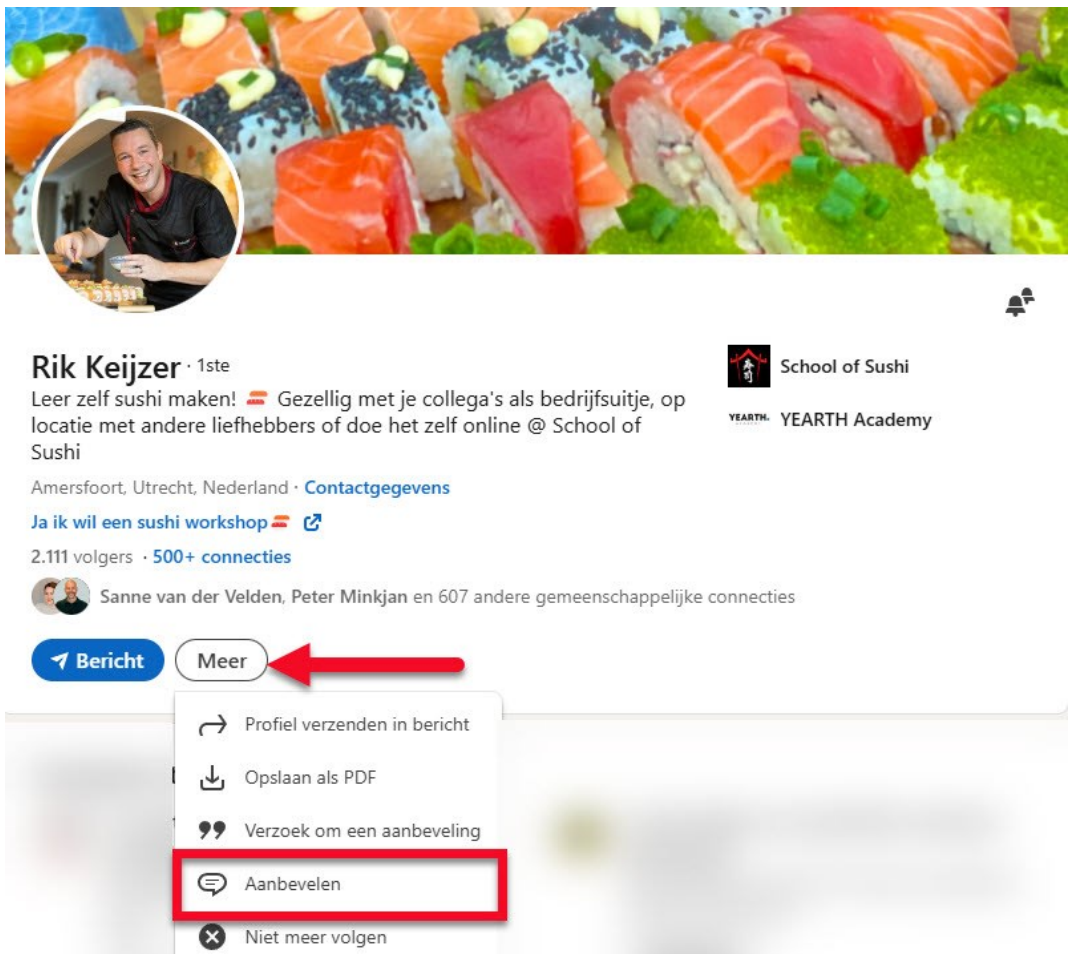
Negeren

Aanbeveling schrijven

Na acceptatie zie je je aanbeveling terug in het onderdeel 'Aanbevelingen' op je profiel. Je kunt zelf kiezen of ik de aanbeveling aan mijn profiel toevoeg of dat ik de aanbeveling sluit. In dit laatste geval wordt de aanbeveling verborgen. Verderop in deze paragraaf leg ik bij 'Aanbevelingen beheren' uit hoe dit werkt. Ook kun je om een herziening vragen als er bijvoorbeeld foutjes in de tekst staan.

Aanbevelingen geven

Wil je een aanbeveling schrijven voor iemand, dan kun je dit via zijn of haar profiel doen. Ik wil Rik aanbevelen. Ik klik in zijn introductieprofiel op 'Meer...' en klik vervolgens op 'Aanbevelen'.




Rik Keijzer · 1ste

Leer zelf sushi maken! 🍣 Gezellig met je collega's als bedrijfsuitje, op locatie met andere liefhebbers of doe het zelf online @ School of Sushi

Amersfoort, Utrecht, Nederland · [Contactgegevens](#)

[Ja ik wil een sushi workshop](#) 🍣 🌐

2.111 volgers · 500+ connecties

 Sanne van der Velden, Peter Minkjan en 607 andere gemeenschappelijke connecties

[Bericht](#) [Meer](#)

- ➔ Profiel verzenden in bericht
- ⬇️ Opslaan als PDF
- 💬 Verzoek om een aanbeveling
- 💬 Aanbevelen**
- ⊗ Niet meer volgen

Schrijf de aanbeveling, inclusief een persoonlijk berichtje dat je er bijvoegt. Het standaard bericht haal je weg. Kies voor jullie werkrelatie en voor de functie waarin jullie samengewerkt hebben.

Aanbevelingen beheren

Om je aanbevelingen te beheren scroll je in je eigen profiel naar beneden totdat je je aanbevelingen als een apart onderdeel ziet staan. Klik op het potloodje als je om een herziening wilt vragen of je aanbeveling wilt verbergen.

Aanbevelingen

Ontvangen

Gegeven



Lisette Timmerman · 1e

Communicatieadviseur | Strategie | Projecten | Online dienstverlening | Web | Tekst

19 november 2024, Lisette was klant van ✓ Corinne

Ik volg Corinne al jaren vanwege haar brede kennis van LinkedIn en de toegankelijke manier waarop ze die deelt. Haar live training sluit daar perfect op aan. Corinne weet je in korte tijd een overzicht te geven van de belangrijkste onderdelen, ontkracht mythes en neemt je mee in de laatste ontwikkelingen. En dat met een flinke dosis energie en interesse in de deelnemers en hun werkgebied.



Je komt nu in het beheer van je aanbevelingen. Er zijn 3 tabjes: 'Ontvangen', 'Gegeven' en 'In behandeling'. De laatste optie is het overzicht van je aangevraagde aanbevelingen.

Jij bepaalt, ook achteraf nog, of je je ontvangen aanbevelingen zichtbaar wilt maken op je profiel of niet. Zet je het schuifje op 'Uit', dan verdwijnt deze van je profiel. Klik je op het potloodje achter een aanbeveling, dan kun je om een herziening vragen. Dit doe je bijvoorbeeld als er een foutje in staat.

← Aanbevelingen

Ontvangen Gegeven In behandeling

Lisette Timmerman · 1e

Communicatieadviseur | Strategie | Projecten | Online dienstverlening | Web | Tekst

19 november 2024, Lisette was klant van ✓ Corinne

Alle LinkedIn-leden Aan

Ik volg Corinne al jaren vanwege haar brede kennis van LinkedIn en de toegankelijke manier waarop ze die deelt. Haar live training sluit daar perfect op aan. Corinne weet je in korte tijd een overzicht te geven van de belangrijkste onderdelen, ontkracht mythes en neemt je mee in de laatste ontwikkelingen. En dat met een flinke dosis energie en interesse in de deelnemers en hun werkgebied.

Ook kun je voorkomen dat aanbevelingen die je gegeven hebt op je profiel verschijnen. Dit doe je in het tabje 'Gegeven'. Zet de instelling van desbetreffende aanbeveling op 'Alleen u' in plaats van 'Alle LinkedIn-leden' of 'Alleen eerstegraads connecties'.

← Aanbevelingen +

Ontvangen **Gegeven** In behandeling

Maud Ebbekink 🗨️ 👍 · 1e
SaaS-copywriter | CopyCoach Conversiegericht Schrijven | Neuromarketing | Happy place = salesteksten
18 september 2023, ✓ Corinne was klant van Maud

👁️ **Alle LinkedIn-leden**

Wie kan uw aanbeveling van Maud zien

- Alle LinkedIn-leden**
Leden die bij LinkedIn zijn ingelogd, inclusief iedereen in uw netwerk
- Alleen eerstegraads connecties**
LinkedIn-leden die een directe connectie van u zijn
- Alleen u**
Privé voor u

Vooral als mensen elkaar aanbevelen is deze optie handig. Je moet nooit iemand aanbevelen omdat hij jou aanbevolen heeft, als wederdienst, maar soms heb je een goede samenwerking gehad en dan is het handig dat niet iedereen ziet dat je elkaar over en weer aanbeveelt.

Als je een aanbeveling krijgt en je sluit het bericht met de link zonder te publiceren of om een herziening te vragen, dan krijg je de aanbeveling niet meer te zien en ben je hem kwijt. Het bericht bestaat nog wel maar als je op de link klikt werkt het niet meer. Een nieuwe aanbeveling vragen heeft ook geen zin, LinkedIn geeft aan dat je er al één gekregen hebt van desbetreffend persoon. De enige oplossing is dat degene die de aanbeveling geschreven heeft deze weer verwijderd uit zijn 'Gegeven aanbevelingen'. Dan kan hij of zij opnieuw de aanbeveling aan jou turen. Geef wel aan dat hij de tekst eerst even kopieert, anders moet het opnieuw geschreven worden.


Aanvullend

'Aanvullend' is de derde sectie die verschijnt wanneer je op de knop 'Profielonderdeel toevoegen' klikt, zoals aan het begin van deze paragraaf is uitgelegd. Onder deze sectie vallen verschillende extra onderdelen die meer over jou als persoon vertellen. Hieronder bespreek ik ze met je.

Toevoegen aan profiel ✕

De kern ∨

Aanbevolen ∨

Aanvullend  ∧

Geef uw profiel nog meer kleur. Deze onderdelen helpen u uw netwerk uit te breiden en meer relaties op te bouwen.

Ervaring als vrijwilliger

Publicaties toevoegen

Patenten toevoegen

Onderscheiding of prijs

Testscores toevoegen

Talen toevoegen

Organisaties toevoegen

Goede doelen toevoegen

Ervaring als vrijwilliger

Ook je ervaringen met vrijwilligerswerk kun je toevoegen aan je LinkedIn-profiel. Iets aanpassen binnen dit onderdeel door je door op het potloodje te klikken. Iets aanpassen binnen dit onderdeel door je door op het potloodje te klikken. Klik daarna nog een keer op het potloodje achter de ervaring die aangepast moet worden. Met het plusteken voeg je een extra vrijwilligerservaring toe.

Vrijwilligerswerk



Dierenverzorger

Dierenasiel Leiden

feb. 1995 - mrt. 1997 · 2 jaar 2 maanden

Welzijn van dieren

Voor dierenasiel Leiden deed ik ieder weekend vrijwilligerswerk wat bestond uit het verzorgen van de dieren, hokken schoonmaken, wandelen met de honden en assisteren bij binnenkomst dieren.



Het kan erg nuttig zijn om je (structurele) vrijwilligersactiviteiten te vermelden op je LinkedIn-profiel. Bedrijven en opdrachtgevers kijken hiernaar en het geeft vaak een positieve indruk van jou als mens. Het laat zien dat je je inzet voor de samenleving en bereid bent om iets terug te geven buiten je professionele verplichtingen om.

Publicaties

Heb je een boek geschreven, of een belangrijk artikel, vermeld dat dan onder het onderdeel 'Publicaties'. Iets aanpassen binnen dit onderdeel door je door op het potloodje te klikken. Klik daarna nog een keer op het potloodje achter de publicatie die aangepast moet worden. Met het plusteken voeg je een extra publicatie toe.

← Publicaties

500 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts

Some Books Uitgeverij · 12 nov. 2024

Publicaties weergeven

Ontdek met dit boek hoe je LinkedIn optimaal inzet voor jouw zakelijk succes. Deze praktische gids biedt een schat aan strategieën, tips en ideeën om jouw persoonlijke profiel en bedrijfspagina te transformeren tot krachtige tools voor klantenwerving en omzetgroei. Leer hoe je effectieve posts creëert die de juiste doelgroep aanspreken, hoe je jouw netwerk uitbreidt en jouw expertise etaleert. Of je nu een beginnende ondernemer bent of een doorgewinterde professional, met dit boek til je jouw LinkedIn-zichtbaarheid en naamsbekendheid naar een hoger niveau en behaal je concrete resultaten.



Bepaal of je een nieuw toegevoegd patent wilt delen met je netwerk door het schuifje om te zetten bij 'Profielwijzigingen delen' onderaan in het invulveld.

Je kunt dit onderdeel ook gebruiken voor andere publicaties dan boeken, bijvoorbeeld (online) artikelen die je geschreven hebt of belangrijke artikelen. Als je co-auteur bent van een boek of artikel, kun je ook de andere auteur(s) benoemen.

Patenten

Ook patenten kun je vermelden in je LinkedIn-profiel. Zelf heb ik geen patenten, dus ik laat je de velden zien die je in kunt vullen.

Patent toevoegen ✕

* geeft een verplicht veld aan

Titel patent*

Patent- of aanvraagnummer*

Bedenker

U bedenkt dingen. Voeg anderen toe die hebben bijgedragen aan het patent.

[+ Bedenker toevoegen](#)

Status

Patent toegekend

Patent in behandeling

Toekenningsdatum

URL van patent

Beschrijving

[Opslaan](#)

Iets aanpassen binnen dit onderdeel door je door op het potloodje te klikken. Klik daarna nog een keer op het potloodje achter het patent dat aangepast moet worden. Met het plusteken voeg je een extra patent toe.

Onderscheiding of prijs

Ben je de gelukkige bezitter van onderscheidingen en prijzen en wil je dat melden, dan kan dat in dit veld. Iets aanpassen binnen dit onderdeel door je door op het potloodje te klikken. Klik daarna nog een keer op het potloodje achter de onderscheiding of prijs die aangepast moet worden. Met het plusteken voeg je een extra onderscheiding of prijs toe.

Onderscheidingen en prijzen

Finaliste FOTY Awards 2019

Toegekend door FOTY · apr. 2019

Ieder jaar worden op 'de dag van de zzp'er' de FOTY awards uitgereikt. Dit zijn awards voor freelancers en ondernemers meerdere categorieën, die met zoveel mogelijk positieve recensies op Ratecard en een videopitch de 1' ...meer weergeven

Winnaar categorie 'Coaching en Training' FOTY awards 2017 (Freelancer of The Year)



Bepaal of je een nieuw toegevoegde onderscheiding wilt delen met je netwerk door het schuifje om te zetten bij 'Profielwijzigingen delen' onderaan in het invulveld.

Testscores

Heb je tests gedaan, bijvoorbeeld kennistests of bekwaamheidstests, dan kun je die hier vermelden. Iets aanpassen binnen dit onderdeel door je door op het potloodje te klikken. Klik daarna nog een keer achter de testscore die aangepast moet worden. Met het plus-teken voeg je een extra testscore toe.

Vul de naam van de test in en geef bij het veld 'Geassocieerd met' eventueel aan bij welke werkervaring deze test hoort. Klik op het menu-pijltje om een keuze te maken uit je ingevulde ervaringen.

Testscores

NCE - Neural Cause and Effects

Score: 9.7 · apr. 2020

Geassocieerd met Digital Moves - LinkedIn training en opleiding



Talen

Spreek je meerdere talen, dan is het goed om dat in je LinkedIn-profiel op te nemen. Iets aanpassen binnen dit onderdeel door je door op het potloodje te klikken. Klik daarna nog een keer op het potloodje achter de taal die aangepast moet worden. Met het plusteken voeg je een extra taal toe.

Talen

Engels

Volledige professionele vaardigheid

German

Beperkte werkvaardigheid



Bepaal of je een nieuw toegevoegde taal wilt delen met je netwerk door het schuifje om te zetten bij 'Profielwijzigingen delen' onderaan in het invulveld.

Organisaties

Ben je lid van bepaalde branche- of netwerkorganisaties, dan kun je deze vermelden onder 'Organisaties'. Denk bijvoorbeeld aan de SMA, de Sales Managers Association, of andere businessclubs.

Vul de naam van de organisatie in en je functie. Bij het veld 'Geassocieerd met' kun je eventueel aangeven bij welke werkervaring je dit onderwerp vindt horen. Klik op het menuijltje om een keuze te maken uit je ingevulde ervaringen. Heb je een doorlopend lidmaatschap bij de club of organisatie, dan kun je it aangeven. Anders geef je aan van wanneer tot wanneer je lidmaatschap liep.

Iets aanpassen binnen dit onderdeel door je door op het potloodje te klikken. Klik daarna nog een keer op het potloodje achter de organisatie die aangepast moet worden. Met het plusteken voeg je een organisatie taal toe.

Goede doelen toevoegen

In dit onderdeel kun je je voorkeur voor goede doelen aangeven. Met het potloodje voeg je een extra goed doel toe, je krijgt een lijst waar je uit kunt kiezen.

Goede doelen

Welzijn van dieren • Gezondheid • Mensenrechten



3.3 Extra opties voor je profiel

Er zijn diverse opties in je profiel waar je gebruik van kunt maken. Ik loop ze hieronder met je door.

Een profiel in een andere taal aanmaken

Heb je een doelgroep in zowel Nederlands als een andere taal, overweeg dan om een extra profiel aan te maken in die taal. Bijvoorbeeld in het Engels. Iemand die zijn taal op Engels heeft ingesteld ziet dan je Engelse profiel, iemand die Nederlands heeft ingesteld ziet je Nederlandse profiel. Je standaard profiel wordt als eerste gezien door iedereen die een taal heeft ingesteld die afwijkend is van jouw taal of talen. Je hebt de keuze uit 26 talen.

In de rechter kantlijn van je profiel vind je de optie om een profiel in een andere taal aan te maken. Klik op het potloodje achter 'Profieltaal'.

A screenshot of a LinkedIn profile for Corinne Keijzer. The profile picture shows her in a red top presenting to a group. The header area has a red box around the 'Profieltaal' (English) dropdown menu and a red arrow pointing to the pencil icon next to it. Below the header, the name 'Corinne Keijzer' is highlighted with a red circle. The 'Openbaar profiel en URL' section is also highlighted with a red box, with a red arrow pointing to the pencil icon next to it. The 'Uw bezoekers bekeken ook' section is visible at the bottom right.

Profieltaal
Engels

Openbaar profiel en URL
www.linkedin.com/in/ingeborg-van-gerwen-maas

Uw bezoekers bekeken ook
Privé voor u

Corinne Keijzer (LinkedIn expert) Nu bevestigen
LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur

Digital Moves - LinkedIn training en opleiding
Haagse hogeschool

Kies nu de taal waarin je je profiel wilt toevoegen.

Een profiel in een andere taal maken



Voeg meer dan een taal op uw profiel toe om sneller te worden gevonden.



We matchen de taal van profielbezoekers met uw beschikbare taalprofiel. Als er geen match is, wordt uw standaardprofiel getoond.

Taal van het nieuwe profiel *

Maak een keuze...
Maak een keuze...
Arabisch
Chinees (Traditioneel)
Chinees (Vereenvoudigd)
Deens
Duits
Engels
Frans

Maak je voor het eerst een profiel in een tweede taal aan, dan krijg je de optie te kiezen in welke taal je je originele profiel wilt hebben. Stel dat je originele profiel een Engels profiel is maar met Nederlandse tekst gevuld (wat veel voorkomt omdat het Nederlandse profiel pas vanaf 2013 bestaat), dan kun je dat laten staan maar moet je je Nederlandse inhoudelijke teksten wel overhevelen naar het nieuwe profiel in het Nederlands.

Kies je ervoor om je originele profiel Nederlands te maken, en dus ook het standaard profiel, dan ziet iedereen die zijn taalinstelling niet in één van deze twee talen heeft staan jouw profiel in de standaardtaal, Nederlands dus. Vraag je dus goed af of je dat wilt. Engels is namelijk het meest logische in dit geval. Maar het hangt natuurlijk ook van jouw doelgroep af.

Heb je je keuzes gemaakt, dan krijg je nu een 'leeg' profielomhulsel te zien. Alle onderdelen zoals werkervaring en opleiding worden overgenomen, maar je moet ze zelf vullen met teksten in de desbetreffende taal. Je vaardigheden worden ook overgenomen. Gebruik in elk geval termen in beide talen voor het geval mensen daarop zoeken in de desbetreffende taal. Het kan dus zijn dat je Engelse en Nederlandse woorden door elkaar hebt staan. Je mag er 100 kwijt, dus dat is op zich geen belemmering. Meer over vaardigheden lees je in paragraaf 3.2.

Vul je voor- en achternaam in de taal naar keuze in. Dit lijkt misschien gek, maar in sommige landen, zoals Hong Kong, hebben mensen ook nog eens een westerse naam die afwijkt van hun eigen naam. Je kopregel vertaalt je naar de taal van je keuze.

← Een profiel in een andere taal maken



Voeg meer dan één taal toe op uw profiel om sneller te worden gevonden.



We matchen de taal van profielbezoekers met uw beschikbare taalprofiel. Als er geen match is, wordt uw standaardprofiel getoond.

Taal van het nieuwe profiel*

Primaire taal maken

Nee

Start een profiel in het Frans met uw naam en kopregel

Voornaam*

Achternaam*

✓ Corinne

Keijzer

Kopregel*

LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel

Profiel maken

Je ziet in de rechter kantlijn van je profiel de talen waarin je profiel is aangemaakt. Je profielbezoeker kan eventueel zelf switchen van taal indien gewenst.



✓ Corinne Keijzer (LinkedIn expert)

Nu bevestigen

Digital Moves - LinkedIn training en opleiding

Profieltaal

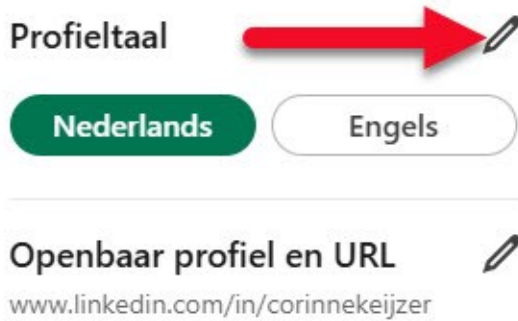
Nederlands

Engels

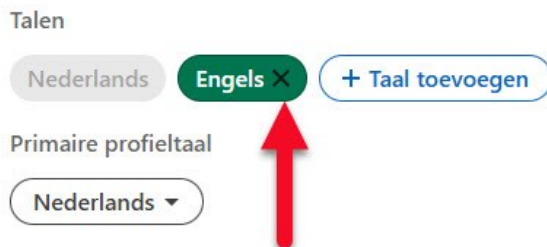
Openbaar profiel en URL

www.linkedin.com/in/corinnekeijzer

Klik op de taal om het desbetreffende profiel te zien. Klik op het potloodje als je een taal weer wilt verwijderen.



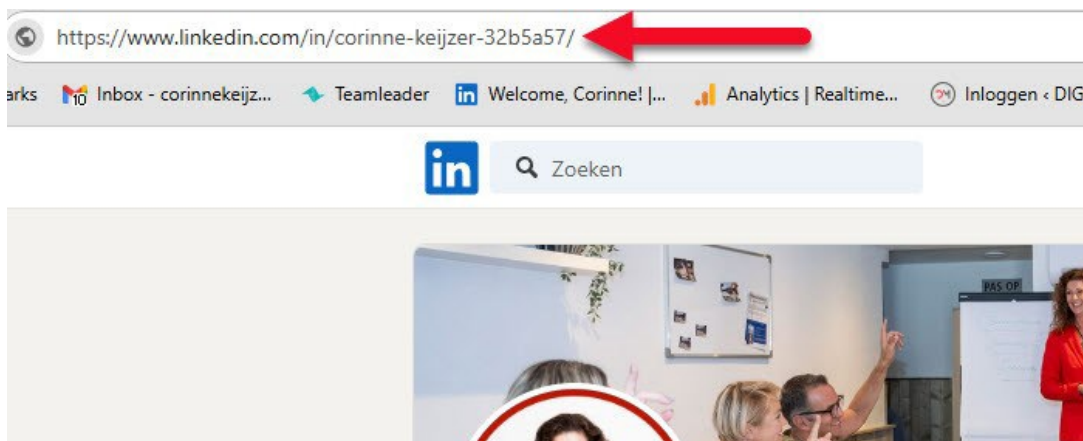
Met het kruisje verwijder je de taal weer.



Je kunt nooit je standaardtaal verwijderen, de taal waarin je je profiel als eerste hebt aangemaakt. Wel kun je deze taal aanpassen bij het aanmaken van een tweede taal.

Profiel-URL en openbaar profiel

Als je een LinkedIn-profiel aanmaakt, krijg je daar een unieke URL bij. Deze URL ziet er niet representatief uit en bevat naast je naam ook allerlei rare cijfers en lettertjes.



Deze URL is lastig te onthouden en heb je misschien wel eens nodig. Daarnaast is het ook niet handig als je deze op een visitekaartje, in je cv of onder je e-mailadres wilt zetten, dus pas deze direct aan. Klik op 'Openbaar profiel en URL bewerken' in de rechter kantlijn van je profiel. Je kunt ook rechtstreeks vanuit de contactgegevens doorklikken.



Profieltaal 

Nederlands Engels

Openbaar profiel en URL 

www.linkedin.com/in/corinnekeijzer

Uw bezoekers bekeken ook

Uw bezoekers bekeken ook

Corinne Keijzer  (LinkedIn expert)  Nu bevestigen

LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur

Amersfoort, Utrecht, Nederland · [Contactgegevens](#)

32.376 volgers · 500+ connecties

Beschikbaar Profielonderdeel toevoegen Abonneren op nieuwsbrief Hulpbronnen

Digital Moves - LinkedIn training en opleiding

Haagse hogeschool


Profiel-URL aanpassen

Je komt nu op een pagina waar je alle instellingen vindt voor je openbare profiel. Rechtsboven zie je 'URL van uw openbare profiel aanpassen'. Om je URL aan te passen klik je op het potloodje rechtsboven.



 **Aangepaste URL bewerken**

Personaliseer de URL van uw profiel.

www.linkedin.com/in/corinnekeijzer 

Vervolgens verschijnt er een veld waarin je de mogelijkheid krijgt het gedeelte achter 'nl.LinkedIn.com/in/' zelf in te vullen. Gebruik geen spaties, streepjes of andere vreemde tekens,

gewoon je voor- en achternaam achter elkaar, tussen de 5 en 30 tekens. De URL is niet hoofdlettergevoelig.

Aangepaste URL bewerken

Personaliseer de URL van uw profiel.

www.linkedin.com/in/corinnekeijzer

Opmerking: uw aangepaste URL moet 3-100 letters of cijfers bevatten. U mag geen spaties, symbolen of speciale tekens gebruiken.

Annuleren

Opslaan

Met een beetje geluk is je eigen naam nog vrij. Zo niet, dan geeft LinkedIn dit direct aan en moet je iets anders kiezen. Je hoeft niet de voorbeeldkeuzes van LinkedIn te nemen, je kunt bijvoorbeeld ook kiezen voor het omdraaien van voor- en achternaam of alleen je initialen in combinatie met je achternaam.

Vaak is de mogelijkheid van je voor- en achternaam met een streepje ertussen ook nog vrij. Bij een beetje gangbare naam is het echt belangrijk dit zo snel mogelijk te doen, voordat alle opties vergeven zijn.

Maak niet de fout om een bedrijfsnaam of iets dergelijks in te vullen. Een LinkedIn-profiel is bedoeld voor personen en mocht je ooit je bedrijf verlaten of verkopen, dan zit je met de verkeerde URL.

Openbaar profiel aanpassen

In dezelfde omgeving als waar je de URL aanpast, kun je aangeven hoe zichtbaar je openbare profiel is. Dat is het profiel dat een niet-LinkedIn-gebruiker ziet als hij jouw profiel bezoekt, bijvoorbeeld via een zoekmachine. Je kunt ervoor kiezen om je openbare profiel voor iedereen zichtbaar te maken, of alleen bepaalde onderdelen ervan. In het kader van de zichtbaarheid adviseer ik altijd te kiezen om je profiel volledig zichtbaar te maken voor iedereen en alle schuifjes groen te maken. Je wilt tenslotte op een openbaar platform netwerken, dus zorg je dat je zo zichtbaar mogelijk bent. Wil je bepaalde informatie niet delen, vul dan die onderdelen dan niet in.

Zichtbaarheid bewerken

U bepaalt hoe uw profiel eruitziet voor mensen die niet zijn aangemeld bij LinkedIn. De beperkingen die u hier instelt, hebben invloed op hoe uw profiel verschijnt in zoekmachines, profielbadges en toegestane services zoals Outlook.

[Meer informatie](#)

De zichtbaarheid van uw openbare profiel Aan

Basisgegevens (verplicht)

Naam, aantal connecties, aantal volgers en regio

Profielfoto

Alleen eerstegraads connecties
LinkedIn-leden die een directe connectie van u zijn.

Uw netwerk
Uw connecties tot derdegraads.

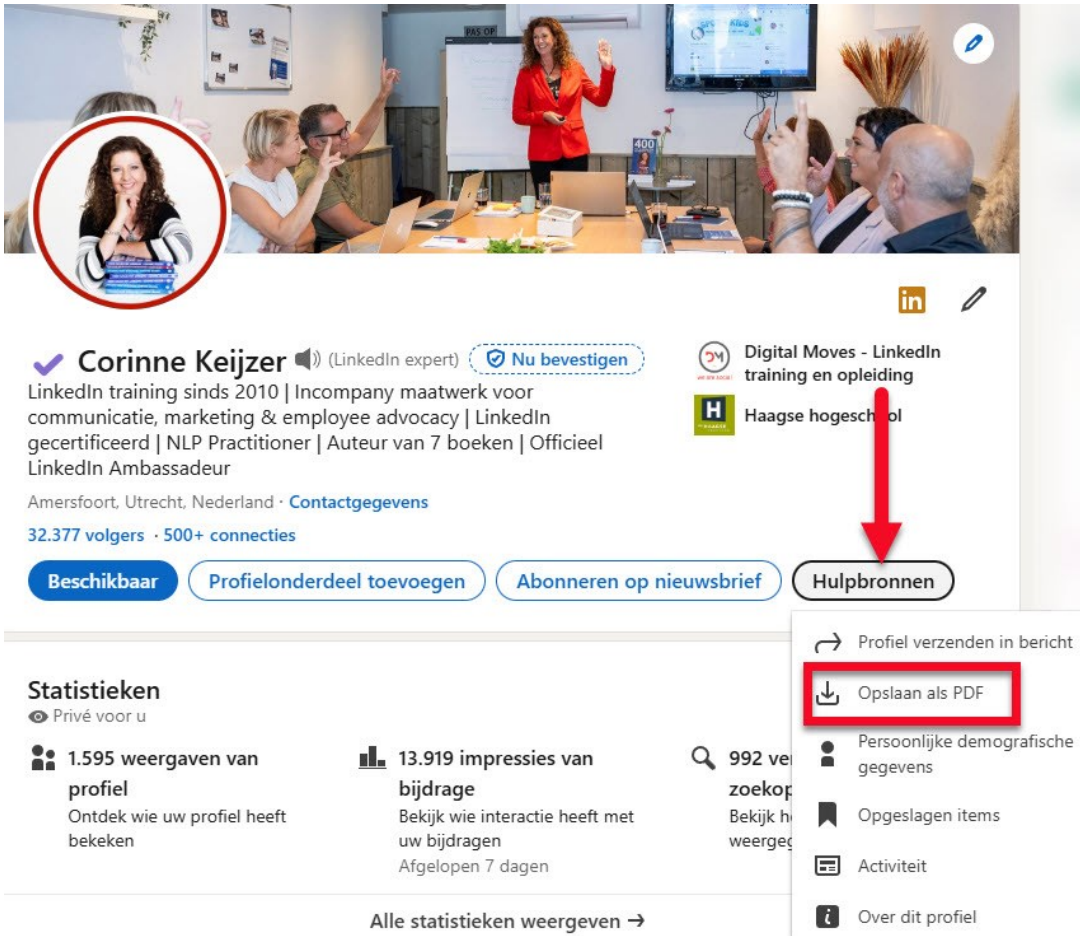
Alle LinkedIn-leden



Tijdens een grote 'renovatie' van je profiel, of als je net begonnen bent, kun je je profiel tijdelijk even afsluiten door 'Mijn openbare profiel zichtbaar maken voor niemand' aan te vinken. Op die manier maak je jezelf tijdelijk onzichtbaar voor de zoekmachines (op LinkedIn blijft je profiel wel vindbaar en zichtbaar). Vergeet het niet weer te veranderen als je klaar bent.

Je profiel opslaan als pdf

Mocht je een back-up willen maken van je LinkedIn-profiel, dan kan dat vrij eenvoudig in pdf-vorm. In je introductieprofiel klik je op 'Hulpbronnen'. Je kiest uit het menu 'Opslaan als pdf' en vervolgens krijg je direct een pdf-bestand in je downloads. Ook heel handig voor je AI opdrachten.



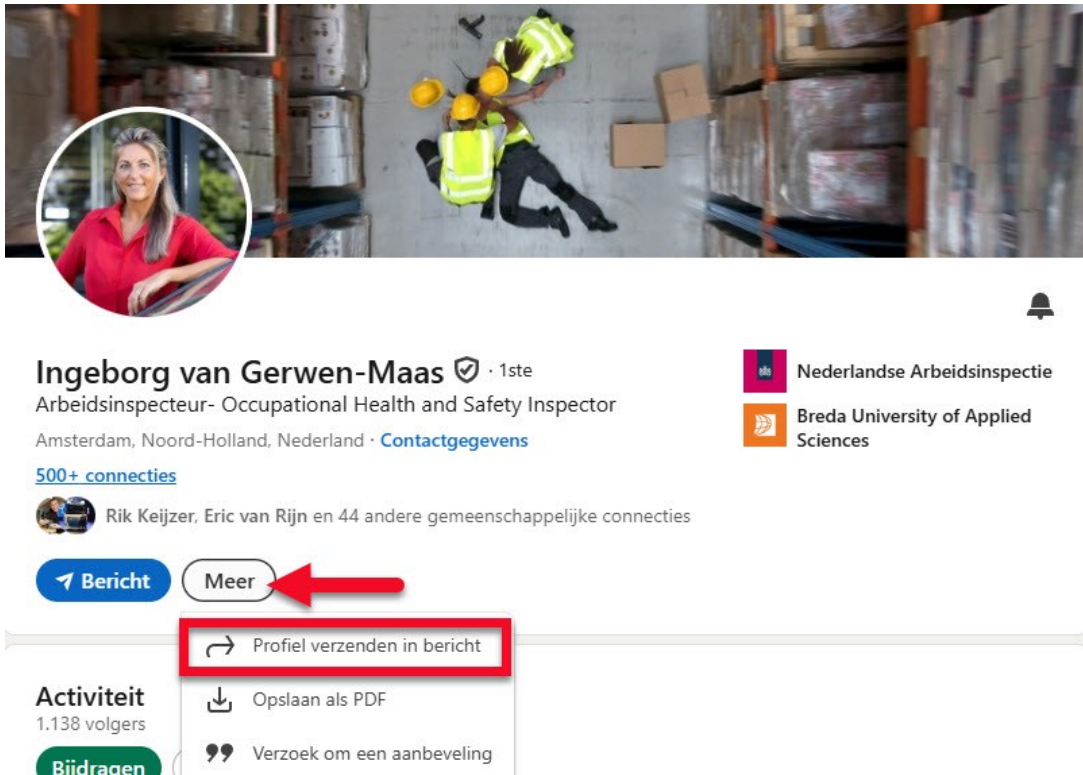
The image shows a LinkedIn profile for Corinne Keijzer. The profile header includes a circular profile picture, a name with a 'LinkedIn expert' badge, and a 'Nu bevestigen' button. Below the name is a bio: 'LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur'. Location is 'Amersfoort, Utrecht, Nederland' and contact info is available. The profile has 32,377 followers and 500+ connections. Action buttons include 'Beschikbaar', 'Profielonderdeel toevoegen', 'Abonneren op nieuwsbrief', and 'Hulpbronnen'. A red arrow points to the 'Hulpbronnen' button. A dropdown menu is open, showing options: 'Profiel verzenden in bericht', 'Opslaan als PDF' (highlighted with a red box), 'Persoonlijke demografische gegevens', 'Opgeslagen items', 'Activiteit', and 'Over dit profiel'. The background of the profile shows a woman in a red jacket presenting to a group of people in a meeting room.

Andere LinkedIn-leden kunnen dit ook bij jouw profiel doen, ongeacht of ze met jou gelinkt zijn of niet.

Een profiel delen

Op LinkedIn draait het om netwerken, om mensen helpen en de juiste professionals aan elkaar verbinden. Soms wil je een professional voorstellen aan iemand die voor hem of haar een

interessant contact kan zijn. In dat geval kun je zijn of haar profiel delen. Je kunt dit doen in het introductieprofiel door te klikken op 'Meer'. Klik daarna op 'Profiel verzenden in bericht'.



Ingeborg van Gerwen-Maas · 1ste
Arbeidsinspecteur- Occupational Health and Safety Inspector
Amsterdam, Noord-Holland, Nederland · [Contactgegevens](#)
[500+ connecties](#)
Rik Keijzer, Eric van Rijn en 44 andere gemeenschappelijke connecties

[Bericht](#) [Meer](#)

- [Profiel verzenden in bericht](#)
- ↓ [Opslaan als PDF](#)
- ” [Verzoek om een aanbeveling](#)

Activiteit
1.138 volgers
[Bijdragen](#)

Je komt nu in je LinkedIn Inbox, zie paragraaf 7.1, en kunt een berichtje aan iemand uit je netwerk sturen met de link van het profiel. Degene van wie het profiel is krijgt daar geen bericht van.

4. De statistieken van jouw profiel

Je krijgt van LinkedIn een aantal statistieken te zien die iets zeggen over jouw gebruik en activiteiten op LinkedIn. De meeste statistieken behandel ik uitgebreid in mijn boek '500 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts', omdat deze voornamelijk met je content te maken hebben.



In dit hoofdstuk behandel ik er twee en laat ik je zien welke instellingen er zijn.

4.1 Zien wie jouw profiel bekeken heeft

De populairste en meest gebruikte statistiek binnen LinkedIn is het bekijken van andere profielen. Behalve dat het leuk is om andere professionals te bekijken en door hen bekeken te worden, biedt deze optie veel mooie zakelijke kansen: netwerken, leads genereren, je bezoekers analyseren op regio, functie en zelfs bedrijf. Kortom, het geeft je een schat aan informatie waar je je voordeel mee kunt doen. Helaas is niet alles in de gratis versie te zien, voor een aantal statistieken heb je een betaalpakket nodig. Meer hierover vind je in paragraaf 5.1.

Op de homepage zie je in de linker kantlijn hoe vaak je profiel is bekeken in de afgelopen 90 dagen. Dit dashboard is niet zichtbaar voor andere LinkedIn-leden.

Home Mijn netwerk Vacatures Berichten Meldingen Ik Voor bedrijven Sales Navigat

Start een bijdrage

Media Vacature Artikel schrijven

Selecteer feedweergave: Relevantst

Corinne Keijzer
LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor...
Amersfoort, Utrecht
Digital Moves - LinkedIn training en opleiding

Profilbezoekers 1.593
Impressies van bijdrage 14.032

Naar Sales Navigator

Digital Moves - LinkedIn t...
Meldingen 0
Bezoekers van pagina 42

Breid uw bedrijf sneller uit
Probeer Premium-pagina
Adverteren op LinkedIn

Statistieken van bezoekers weergeven

Opgeslagen items
Groepen
Nieuwsbrieven

Trends & Gesprekken
geselecteerd door LinkedIn Nieuws
Milieubewustzijn op werk
2 d geleden • 4.729 lezers
COP29
2 d geleden • 1.021 lezers
Black Friday verleidingen weerstaan
3 d geleden • 877 lezers
Coca-Cola's eerste AI-reclame
1 d geleden • 663 lezers
Lof voor Sinterklaasjournaal
3 d geleden • 316 lezers
Meer weergeven

Games van vandaag
Tango
14 connecties hebben gespeeld
Queens
24 connecties hebben gespeeld

Over LinkedIn Toegankelijkheid
Helpcentrum Privacy en voorwaarden
Reclamekeuze Reclame
Bedrijfservices
Download de LinkedIn-app Meer
LinkedIn © 2024 LinkedIn Corporation

Ook zie je op het dashboard in je eigen profiel hoe vaak je profiel bekeken is. Anderen LinkedIn-leden zien dit niet.

Statistieken
Privé voor u

1.524 weergaven van profiel
Ontdek wie uw profiel heeft bekeken

32.567 impressies van bijdrage
Bekijk wie interactie heeft met uw bijdragen
Afgelopen 7 dagen

1.346 vermeldingen in zoekopdrachten
Bekijk hoe vaak u wordt weergegeven in zoekresultaten

Alle statistieken weergeven →

Klik in een van twee voorgaande opties op 'Profilbezoekers' of 'Weergaven van profiel' om te zien wie je bezoekers waren.

Voor niet-betalende leden is het alleen mogelijk de laatste vijf personen terug te zien die je profiel bezocht hebben. Betalende leden kunnen alle bezoekers van de afgelopen 90 dagen zien. Je ziet als niet-betalend lid eerst een aantal afgeschermdde profielen. Scrol je door naar beneden, dan zie je jouw vijf laatste bezoekers.



Stimuleer leads met Sales Navigator. Ontgrendel nu uw profielweergaven.



Anke en miljoenen andere leden gebruiken Premium

Probeer gratis opnieuw

Gratis proeflidmaatschap van 1 maand met exclusieve 24/7-ondersteuning. We sturen u 7 dagen voordat uw proeflidmaatschap afloopt een herinnering.

Bezoekers waardoor u gratis kunt bladeren

Blader door maximaal 5 bezoekers zonder Premium



✓ **Corinne Keijzer** · 1e

LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur
2 u geleden bekeken

➤ Bericht



➤ Connectie maken



Iemand bij UNESCO Werelderfgoed Kinderdijk

10 u geleden bekeken

Zoeken

Waarom zie je niet altijd een naam of foto?

Zoals in het voorgaande voorbeeld te zien is, worden niet van elke bezoeker de naam of profielfoto weergegeven. De persoon onderaan in het voorbeeld heeft zijn of haar profiel zo ingesteld dat je niet kunt zien wie het is. Het enige wat zichtbaar is, is waar deze persoon werkt. Soms zie je zelfs helemaal niets of alleen de branche. Met deze informatie kun je verder weinig. Dit kan een gemiste kans zijn voor diegene, omdat ik nu geen contact kan opnemen of terugkijken, en hem of haar wellicht niet verder kan helpen. Iemand die zijn profiel in 'privémodus' (anoniem) heeft staan, of alleen zijn branche en bedrijf zichtbaar maakt, kan zelf ook niet zien wie zijn of haar profiel heeft bekeken. Dat is wel zo eerlijk.

Hoe maak ik mezelf zichtbaar of anoniem

Mijn advies is om jezelf volledig zichtbaar te maken. Je zit op LinkedIn om te netwerken en het is een open medium. Transparantie en openheid worden gewaardeerd en je maakt zo de meeste kans op succesvolle connecties. Daarnaast kun je zelf niet zien wie op jouw profiel gekeken heeft of je statistieken volgen als je niet de bovenste optie kiest.

Mocht je zelf op anoniem staan, dan heb je dat direct door. Je krijgt in de lijst met profielbezoekers een melding dat je je privé-modus uit kunt zetten in de instellingen.



Bekijk gratis de volledige details van maximaal vijf personen
Schakel privébladeren uit om maximaal vijf profielbezoekers gratis te bekijken zonder Premium

Instellingen beheren

Sta je niet op anoniem maar wil je toch eens een keer anoniem rondneuzen, dan kan dat altijd. In de instellingen kies je voor 'Zichtbaarheid' en vervolgens 'Opties voor het bekijken van profielen'. Klik op het pijltje erachter en je kunt je instelling aanpassen.



Instellingen



Accountvoorkeuren



Aanmelding en beveiliging



Zichtbaarheid

Zichtbaarheid van uw profiel en netwerk

Opties voor het bekijken van profielen → Uw naam en kopregel →

Zichtbaarheid van paginabezoeken Uit →

Uw openbare profiel bewerken →

Wie uw e-mailadres kan zien of downloaden →

Wie uw connecties kan zien Uit →

Je krijgt drie opties: of je bent volledig in beeld, met foto, kopregel en naam, of je maakt alleen bekend in welke bedrijfstak je werkzaam bent en in welke omgeving, of je maakt jezelf volledig anoniem. Alleen de eerste optie geeft je het recht jouw statistieken te bekijken. De andere twee opties worden beide als anoniem bestempeld en geven bij die keuze ook geen recht op informatie van jouw eigen profielbezoekers.

← Terug

Profielen bekijken

Selecteren wat anderen zien wanneer u hun profiel bekijkt

- Uw naam en kopregel
- Privékenmerken van het profiel
- Privémodus

Als u Privékenmerken van het profiel of Privémodus selecteert, kunt u niet meer zien wie uw profiel heeft bekeken en wordt het overzicht van uw profielbezoekers gewist.

Dit ziet anderen:



✓ Corinne Keijzer · 1e

LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 6 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur

Meer bezoekers naar je profiel trekken

Hoe kun je (nog) meer bezoekers naar je LinkedIn-profiel krijgen? Hier zijn enkele tips:

- **Vindbaarheid:** Zorg ervoor dat je profiel vindbaar is door het correct in te richten en zoekmachine-optimalisatie (SEO) toe te passen. Meer hierover lees je in paragraaf 2.4.
- **Zichtbaarheid:** Hoe zichtbaarder je bent, hoe meer mensen je profiel bezoeken. Reageer op bijdragen, artikelen of discussies van je connecties of in groepen. Like of deel deze en plaats natuurlijk ook zelf content. Uitleg hierover vind je in mijn boek [‘500 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts’](#).
- **Netwerken:** Een groter netwerk van goede kwaliteit vergroot je bereik en zichtbaarheid. Netwerken doe je offline door mensen die je ontmoet online toe te voegen, maar ook online door nieuwe connecties te maken die je in de toekomst misschien offline zult ontmoeten. Lees meer over netwerken in hoofdstuk 6.

- **Je profiel promoten:** Zorg ervoor dat je profiel bekendheid krijgt. Voeg bijvoorbeeld het LinkedIn-logo met je profiel-URL toe aan je visitekaartje, je website en je e-mailhandtekening.
- **Mensen over je laten praten:** Laat je expertise zien, zodat mensen je aanbevelen. Dit kan bijvoorbeeld door een blog, artikel of interview waarin je voorkomt. Als je waardevolle kennis deelt, wordt je netwerk eerder geneigd om jou te noemen wanneer iemand met jouw expertise wordt gezocht.
- **Help anderen:** Door anderen online te helpen, bouw je goodwill op. In Nederland geldt vaak 'voor wat hoort wat': hoe meer je geeft, hoe meer je terugkrijgt. Denk bijvoorbeeld aan een 'mention', waarbij iemand jouw naam noemt als expert in een bepaald vakgebied.
- **Bekijk andere profielen:** Wanneer je zelf actief profielen bekijkt, zul je merken dat mensen jouw profiel ook gaan bezoeken.
- **Maak je openbare profiel zichtbaar:** Zet je openbare profiel open in zoekmachines zoals Google. Dit kun je instellen via je openbare profielinstellingen (zie paragraaf 3.3). Het wordt aanbevolen om deze optie volledig open te zetten, zodat ook mensen buiten LinkedIn je kunnen vinden.

4.2 Zien wie jouw profiel gevonden heeft

Op je eigen profiel zie je in je dashboard hoe vaak je profiel in de zoekresultaten gevonden is.



Dat wil zeggen, mensen doen een zoekopdracht in de zoekmachine van LinkedIn en je verschijnt in de lijst met resultaten.

The screenshot shows the LinkedIn search interface. At the top left is the LinkedIn logo. Next to it is a search bar containing the text 'linkedin trainer', with a red arrow pointing to it. To the right of the search bar are navigation icons for Home, Mijn netwerk, Vacatures, and Berichten. Below the search bar is a filter bar with buttons for 'Personen', 'Senioriteitsniveau', '1e', '2e', '3e+', 'Locaties', 'Huidig bedrijf', and 'Alle filtre'. Below the filter bar, it says 'Ongeveer 381.000 resultaten'. The first result is for Corinne Keijzer, a LinkedIn training specialist, with a 'Bericht' button.

De gegevens van je statistieken zijn niet zichtbaar voor andere LinkedIn-leden. Deze vermeldingen willen niet zeggen dat je profiel ook daadwerkelijk bezocht is.

Klik op het aantal om te zien op welke woorden mensen je in de zoekmachine hebben gevonden. Je ziet hier alleen data als je voldoende vermeld bent in de zoekresultaten.

1.346
Zoekvermeldingen

Functietitels waarvoor u bent gevonden


Marketeer	🔍
Trainer	🔍
Specialist	🔍
Trainer	🔍
Spreker	🔍

Scrol je verder naar beneden, dan zie je bij welke bedrijven de mensen werken die jou gevonden hebben en wat voor soort functie ze hebben.

Belangrijkste werkgevers van personen die u hebben gevonden

 BNI Nederland en Vlaanderen

 Toppers in de Horeca

 ABN AMRO Bank N.V.

Belangrijkste functietitels van personen die u hebben gevonden

Bedrijfseigenaar · 8,2%



Bedrijfsstrateeg · 6,2%

Oprichter · 5,4%

Verkoper · 5,3%

Marketingspecialist · 3,8%

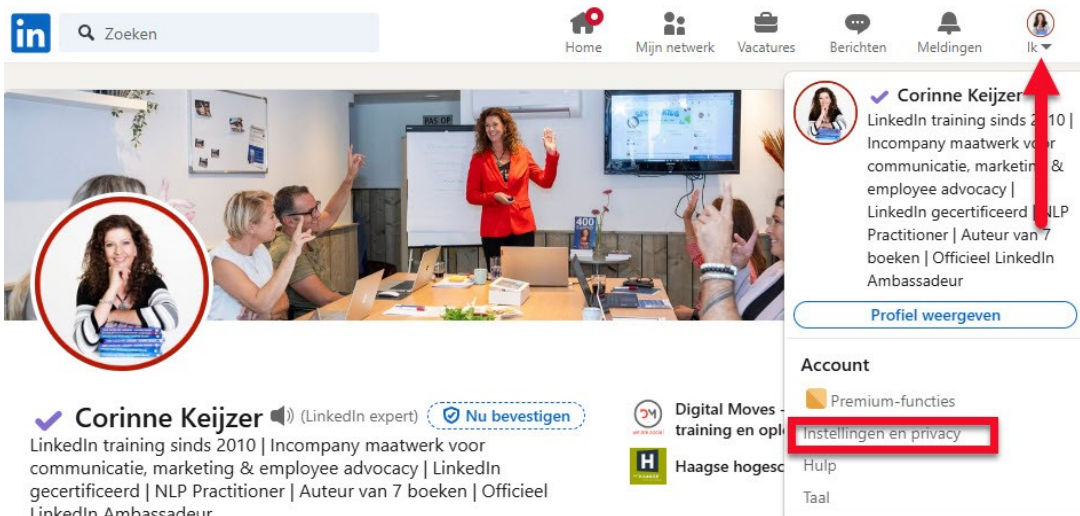
Klik je op de bedrijfsnamen, dan kom je op de bedrijfspagina uit. Je kunt helaas niet zien wie de mensen zijn die jouw profiel gevonden hebben.

Meer informatie en de mogelijkheden over statistieken vind je in mijn boek '[500 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts](#)'.

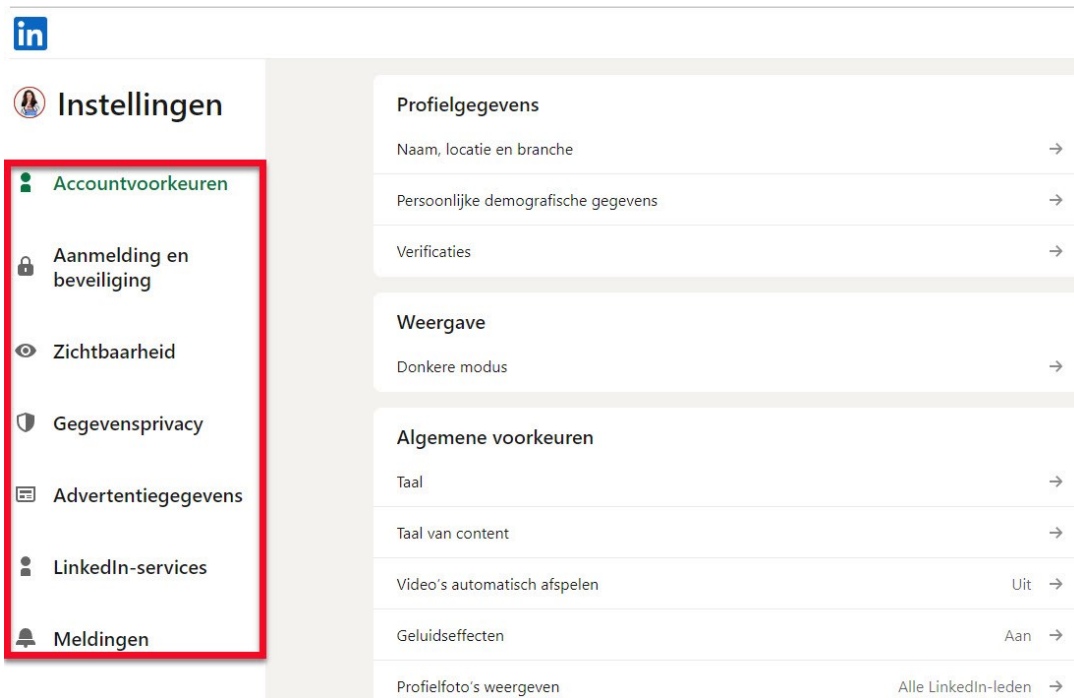
5 Je belangrijkste instellingen

In de persoonlijke instellingen van je LinkedIn-profiel kun je veel onderdelen en onderwerpen naar eigen voorkeur instellen. Het is belangrijk om deze goed door te nemen; soms heb je namelijk bepaalde onderdelen zo ingesteld dat anderen ze niet kunnen zien. En dat zou zonde zijn van je harde werk, nietwaar? Of misschien wil je bepaalde onderdelen juist afschermen die nu open en bloot staan. Bedenk wel dat je op een openbaar platform zit en dat het om het netwerken gaat. Hoe opener en transparanter je bent, hoe meer vertrouwen je wint. Maar uiteindelijk ben jij degene die bepaalt wat wel en niet op je persoonlijke LinkedIn-profiel komt te staan.

Je komt bij je instellingen door rechtsboven in het profiel op je kleine profielfoto te klikken (Ik) en dan op 'Instellingen en Privacy'. Bepaalde instellingen vind je op meerdere plekken binnen LinkedIn, waardoor je ze misschien al een keer voorbij hebt zien komen tijdens het bijwerken van je profiel. Als LinkedIn om je wachtwoord vraagt bij het aanpassen van je instellingen, dan is dat uit veiligheid.



Je krijgt daarna het volgende scherm te zien met aan de linkerkant zes verschillende onderdelen die je open kunt klikken. Automatisch start je in het onderdeel 'Accountvoorkeuren'.



Soms zijn bepaalde instellingen al in bijbehorende hoofdstukken behandeld. Ik neem hieronder de resterende overige belangrijkste instellingen met je door waar je zeker even aandacht aan moet schenken. Loop ze in ieder geval zelf allemaal een keer goed door zou ik zeggen.



Let op: soms wijken de opties af van wat je bij mij ziet. Dat heeft te maken met de verschillende opties van LinkedIn die de één wel inzet en de ander niet. Ik ben bijvoorbeeld groepsbeheerder, heb weleens vacatures geplaatst en adverteer ook op LinkedIn. Daardoor heb ik andere (en meer) instellingen dan iemand die dat niet is of doet.

5.1 Accountvoorkeuren


Klik op 'Accountvoorkeuren' om de hele pagina te openen. Rechts zie je alle bijbehorende instellingen.

Instellingen


Accountvoorkeuren

 Aanmelding en beveiliging

 Zichtbaarheid

 Gegevensprivacy

 Advertentiegegevens

 LinkedIn-services

 Meldingen

Profielgegevens

Naam, locatie en branche →

Persoonlijke demografische gegevens →

Verificaties →

Weergave

Donkere modus →

Algemene voorkeuren

Taal →

Taal van content →

Video's automatisch afspelen Uit →

Geluidseffecten Aan →

Profielfoto's weergeven Alle LinkedIn-leden →

Feedvoorkeuren →

Ook bekeken Uit →

Personen die u niet meer volgt →

Taal

Je ziet twee soorten taalinstellingen staan. De eerste instelling 'Taal' betreft de taal waarin je de lay-out van LinkedIn ziet. In paragraaf 2.2 heb ik je deze instelling al laten zien maar dan via een andere route.

Taal →

Taal van content →

Ook voor content op je tijdlijn kun je zelf een taal naar voorkeur instellen waarnaar vertaald moet worden als de content in een andere taal gedeeld is. Stel, ik heb mijn taalinstelling voor content op Nederlands staan en er komt een bijdrage in mijn tijdlijn voorbij in een andere taal, dan klik ik op 'Vertaling weergeven'. LinkedIn werkt met Bing om deze content te vertalen, je kunt na de vertaling ook met een aantal sterren aangeven wat je van de vertaling vindt.



ONGO powered by KÖHL

360 volgers

3 w •

+ Volgen ...

Did you know that the average person spends over 10 hours a day sitting? This sedentary [#lifestyle](#) can wreak havoc on your body. Prolonged [#sitting](#) in a static position compresses your spine, weakens your muscles, and slows blood ...meer

Vertaling weergeven



Klik op het menu-pijltje als je een andere taal wilt kiezen waarnaar vertaald moet worden. In dit onderdeel kun je kiezen uit maar liefst 48 talen.

← Terug

Taal van content

In welke taal wilt u content op LinkedIn vertalen?

We vertalen content automatisch of tonen opties om content zoals bijdragen en commentaren te vertalen in deze taal. Deze informatie gebruiken we om uw algehele ervaring op LinkedIn te verbeteren. [Meer informatie](#)

Nederlands (Nederlands)

[Wijzigen](#)

In welke talen wilt u niet dat content op LinkedIn wordt vertaald?

We vertalen content niet automatisch en tonen geen opties om content zoals bijdragen en commentaren te vertalen in deze talen. Deze informatie gebruiken we om uw algehele ervaring op LinkedIn te verbeteren.

[Talen toevoegen](#)

Premium-account beheren

LinkedIn biedt vier betaalpakketten aan, die je op het moment van schrijven een maand gratis kunt uitproberen. Als je profiel helemaal professioneel is ingericht, raad ik aan dit zeker eens te doen. Zo kun je zelf ervaren welke mogelijkheden er zijn en ontdekken welke functies voor jou interessant zijn.

Vooral **Sales Navigator** is voor veel professionals erg waardevol, omdat je hiermee dieper in de data van LinkedIn kunt duiken om prospects te vinden. Klik hiervoor op 'Premium-account beheren'.

Abonnementen en betalingen

- Premium-account beheren  →
- Aankoopgeschiedenis weergeven →

Je kunt je abonnement nu wijzigen naar een ander pakket, beheren of opzeggen.

← Terug

Premium-account beheren

Premium Company Page - Digital Moves - LinkedIn training en opleiding

U bent momenteel geabonneerd op Premium Company Page.

Beheer uw abonnement in het Admin Center voor meer informatie.



Dit zijn de vier pakketten waar je uit kunt kiezen:

Career	Business	Sales	Recruitment
Word aangenomen en zet de volgende carriërestap	Breid uw netwerk uit en houd contact	Vind verkoopmogelijkheden	Vind en werf talent
<ul style="list-style-type: none">Val op en neem contact op met wervingsmanagersBekijk hoe u zich verhoudt tot andere sollicitantenLeer nieuwe vaardigheden en geef uw carrière een boost	<ul style="list-style-type: none">Vind de juiste personen en neem contact met ze opPromoot uw bedrijf en stimuleer groeiLeer nieuwe vaardigheden die uw professionele merk zullen verbeteren	<ul style="list-style-type: none">Zoek leads en accounts in uw doelmarktKrijg het inzicht dat u nodig hebt om contact op te nemenBouw relaties op met klanten en prospects	<ul style="list-style-type: none">Vind sneller geweldige kandidatenNeem rechtstreeks contact op met toptalentBouw relaties op met potentiële nieuwe medewerkers
Selecteren	Selecteren	Selecteren	Selecteren

Career (groen):

Ben je op zoek naar werk, dan is dit pakket geschikt voor jou.

Voordelen:

- Je komt bij sollicitaties via LinkedIn bovenop de stapel te liggen.

- Je krijgt (algemene) informatie over andere sollicitanten, zoals hoe jouw profiel zich verhoudt tot dat van hen, welke branche ze vertegenwoordigen en welke vaardigheden ze hebben vermeld.
- Je kunt recruiters een paar keer per maand rechtstreeks een privébericht sturen (InMail), zonder dat je met hen gelinkt bent.

Business (blauw):

Dit pakket is ideaal voor zzp'ers of managers.

Voordelen:

- Je krijgt een aantal InMails waarmee je leden kunt benaderen zonder gelinkt te zijn.
- Je ziet een uitgebreide lijst van bezoekers die in de afgelopen 90 dagen jouw profiel hebben bekeken (in plaats van alleen de laatste vijf).
- Je krijgt inzicht in welke bedrijven (waar mensen werken) jouw profiel het meest hebben bezocht.
- Je beschikt over uitgebreide zoekmogelijkheden.
- Er verschijnt een 'Call-to-action'-knop onder je naam in je tijdlijn en op je profiel, die direct doorlinkt naar een website naar keuze.

Als je meer op zoek bent naar opdrachten of klanten, is het volgende pakket mogelijk een betere keuze.

Sales (paars):

Werk je in de sales of wil je leads genereren voor jouw functie of bedrijf, dan is dit pakket ideaal.

Voordelen:

- Je krijgt toegang tot de tool **Sales Navigator**, waarmee je een pijplijn met potentiële leads kunt opzetten.
- Je hebt extra functies binnen de zoekmachines van LinkedIn en kunt lijsten maken van je leads.
- Je kunt InMails sturen en alle bezoekers van je profiel zien.
- Alle functies uit het Business-pakket zijn ook inbegrepen.

Recruiter Lite (oranje):

Dit pakket is ontworpen voor recruiters en HR-professionals.

Voordelen:

- Je kunt met een speciale recruitment-tool potentiële kandidaten opsporen en vacatures plaatsen. Het maakt het werk voor recruitment heel overzichtelijk.
- Met **Recruiter Lite** organiseer je je wervingsproces.
- Werk je samen met meerdere collega's, dan kan het handig zijn over te stappen naar het uitgebreide Recruiter-pakket.


Het is aan jou om te bepalen of de extra functies interessant genoeg zijn om na de gratis maand te blijven betalen. Bekijk goed of je de mogelijkheden echt nodig hebt. De prijzen verschillen per pakket en worden zichtbaar zodra je erop klikt. Binnen ieder pakket zijn bovendien verschillende opties beschikbaar met elk hun eigen inhoud.

Opzeggen gaat eenvoudig bij LinkedIn en kan per maand, ook na je gratis proefperiode. Je wordt nergens toe verplicht en kunt het bij de gratis maand laten als je het niets vindt. Als je een betaalpakket hebt, wordt dit zichtbaar op je profiel door het LinkedIn-logo rechts in je introductieprofiel. Niemand kan echter zien welk pakket je precies hebt.



✓ **Corinne Keijzer** (LinkedIn expert) Nu bevestigen
LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur



 Digital Moves - LinkedIn training en opleiding
 Haagse hogeschool

Accountbeheer – het sluiten of op inactief zetten van accounts

Heb je een dubbel account, bijvoorbeeld omdat je vergeten was dat je er ooit eentje had aangemaakt, dan kun je deze sluiten. Het is sowieso verstandig een dubbel account op te heffen, anders komen mensen misschien op je oude account terecht, dat waarschijnlijk leeg of achterhaald is, en is al je werk in je nieuwe account voor niets. Wil je gewoon even je account stopzetten om later weer op te pakken? Dat is ook een mogelijkheid.

Accountbeheer

Account als inactief instellen →

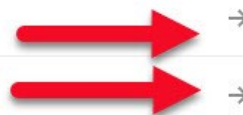
Account sluiten →

Account sluiten

Wil je je account sluiten, wat ik uiteraard niet adviseer, klik dan in deze instelling op 'Wijzigen'.
Twijfel je nog, stel je account dan (tijdelijk) in als inactief.

Account als inactief instellen →

Account sluiten →



Geef aan de hand van de gegeven opties aan waarom je je account wilt sluiten. Als je een dubbel account hebt, kun je die optie uit dit rijtje kiezen, maar ook de stappen uit de vorige optie volgen om het tweede account te laten samenvoegen met het huidige. Als je het nooit gebruikt hebt, kun je het uiteraard gewoon verwijderen. Heb je al connecties in je andere account, dan is het verstandig om beide samen te voegen.

Laat ons weten waarom u uw account sluit:

- Ik heb een dubbel account
- Ik ontvang te veel e-mails
- Mijn lidmaatschap biedt geen toegevoegde waarde
- Ik maak me zorgen over mijn privacy
- Ik ontvang ongewenst contact
- Anders

Uw feedback is belangrijk. Wilt u ons nog iets anders laten weten?

[Terug naar Instellingen](#)

[Volgende](#)



Om je account te kunnen sluiten of inactief te zetten mag je geen actieve campagnes meer hebben lopen voor een bedrijfspagina waar je beheerder of eigenaar van bent of nog geld schuldig zijn voor advertenties. Ook kun je geen eigenaar zijn van een groep, je moet het beheer eerst overdragen of de groep sluiten, en je mag geen betaalpakket meer hebben lopen.

Check bij dubbele accounts goed of je het juiste account sluit, dus het lege oude account en niet je nieuwe. Kies dan voor 'Account bevestigen' en LinkedIn zal het voor je verwijderen.

5.2 Aanmelding en beveiliging

Klik op 'Aanmelding en beveiliging' om de hele pagina te openen. Rechts zie je alle bijbehorende instellingen.



Accounttoegang	
E-mailadressen	info@digitalmoves.nl →
Telefoonnummers	+31 6 24862888 →
Wachtwoord wijzigen	→
Passkeys	→
Waar u bent aangemeld	→
Apparaten die uw wachtwoord onthouden	→
Dubbele verificatie	Aan →

Waar u bent aangemeld

Je kunt hier checken waar je allemaal aangemeld bent op LinkedIn. Dit zijn computers, laptops of telefoons waar je een keer ingelogd hebt en nog niet afgemeld bent. Het is erg verstandig om dit rijtje zo nu en dan eens door te lopen en alles te verwijderen waar je over twijfelt. Daarvoor klik je op het menupijlje.

Waar u bent aangemeld



Je krijgt nu een overzicht van alle locaties waar je aangemeld bent. Kies de locatie die je wilt verwijderen en klik op 'Afmelden' achter je keuze. Je wordt dan afgemeld op die locatie. Ook kun je ze allemaal tegelijk afmelden door 'Afmelden bij al deze sessies' aan te klikken. Overigens is het niet erg als je je per ongeluk ergens afmeldt, want je kunt je uiteraard altijd gewoon weer aanmelden met je e-mailadres en wachtwoord.

Waar u bent aangemeld

Bekijk uw actieve sessies en meld u, indien gewenst, af

Sluiten

10 actieve sessies

U bent momenteel aangemeld bij 10 sessies.

Hier is een lijst van alle locaties waar u momenteel bent aangemeld bij LinkedIn. U kunt de details van elke sessie bekijken, u afmelden bij afzonderlijke sessies, of u afmelden bij alle sessies. U kunt zich ook afmelden bij apps die u hebt geautoriseerd met LinkedIn via de instelling [Apps van derden](#).

Huidige sessie	Details
	Gebruikersagent en besturingssysteem onbekend IP-adres: Onbekend IP-adres van eigenaar: Onbekend
Overige actieve sessies (9)	Afmelden bij al deze sessies
Laatst geopend	Details
2 uur geleden	Amersfoort, Provincie Utrecht, Nederland (Geschatte locatie) Afmelden Details

Dubbele verificatie

Met deze optie kun je een dubbele verificatie instellen, wat ik je heel sterk adviseer te doen. Dit is vooral nuttig als meerdere mensen gebruikmaken van dezelfde apparaten of als je (regelmatig) op openbare computers inlogt, maar ook om hacken tegen te gaan. Aan de rechterkant zie je hoe je het nu ingesteld hebt. Klik op het schuifje om het in te stellen (groen 'Aan') of je keuze te wijzigen.

← Terug

Dubbele verificatie

Dubbele verificatie

Aan



We verzenden verificatiecodes naar het telefoonnummer eindigend op 2888. Dit nummer kan niet worden verwijderd zolang het voor dubbele verificatie wordt gebruikt. Services die toegang hebben gekregen tot uw LinkedIn-profiel, blijven actief en kunnen worden beheerd via de instelling [Toegestane services](#).

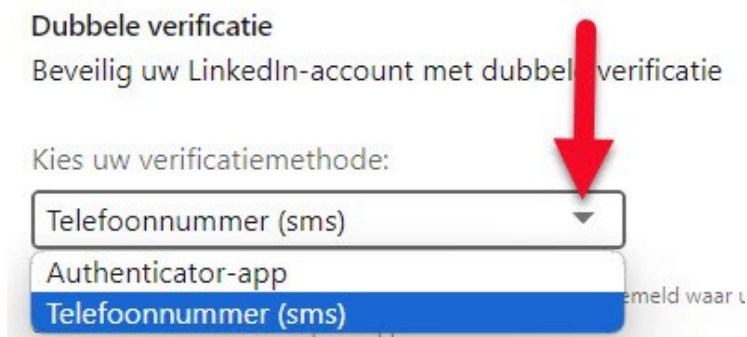
Veiligheidsvraag voor aanmelding

Als u pushmeldingen hebt ingeschakeld op uw apparaat, stuurt LinkedIn een vraag om uw aanmelding te bevestigen vóór de door u gekozen methode voor dubbele verificatie.

Verificatiemethode wijzigen

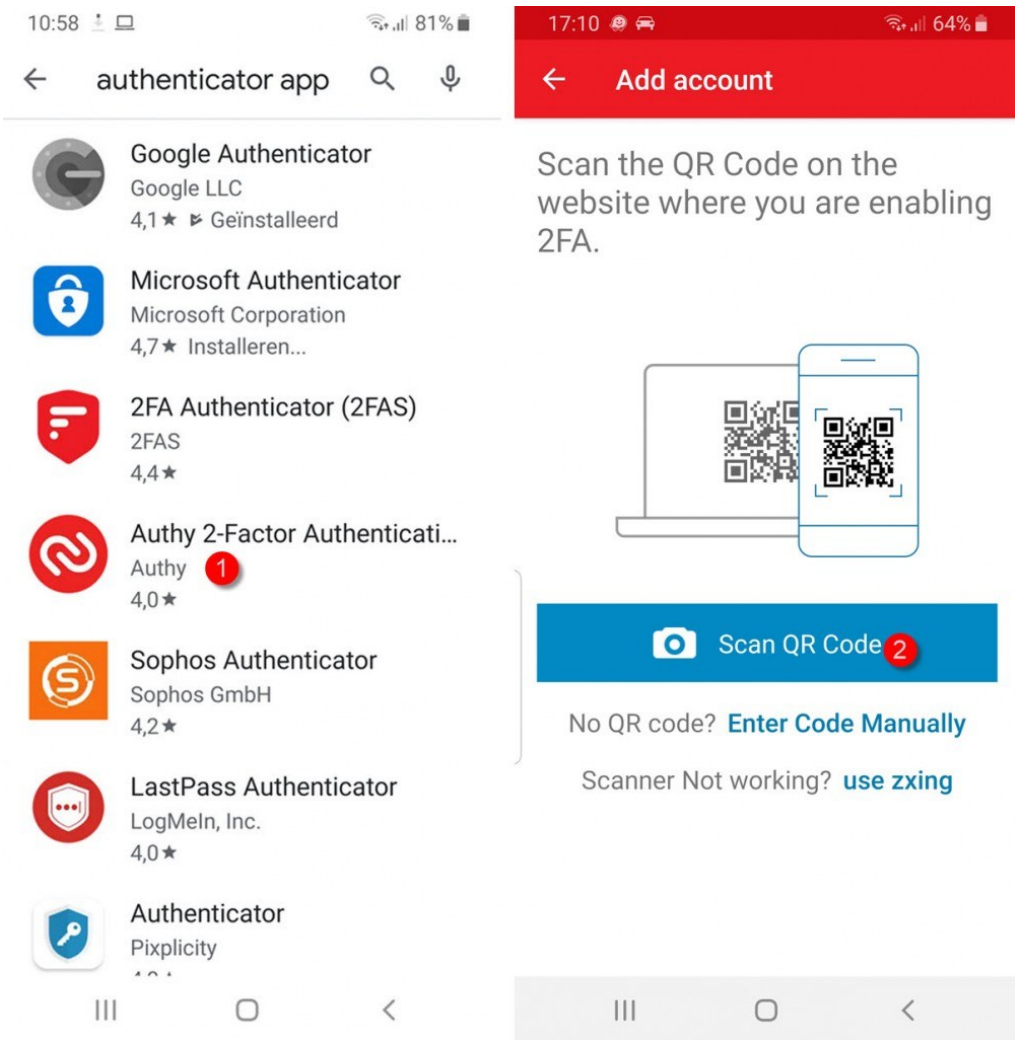
[Lees meer](#) over dubbele verificatie.

Klik je door op 'Verificatiemethode', dan zie twee opties: je kunt gebruik maken van een authenticator-app of sms.



Kies je 'Telefoonnummer (sms)', dan krijg je bij het inloggen een code naar je telefoon ge-sms't. Deze code voer je in nadat je je wachtwoord hebt ingevoerd. Zorg dat je wel altijd je telefoon bij je hebt als je de 'sms' optie inschakelt. Kies je de Authenticator-app als optie, dan kan ik je de app Authy van harte aanbevelen waar je unieke codes uit haalt die om de 30 seconden wisselen. Ook die van Last Pass is prima. Beide zijn onafhankelijk en mocht je ooit van telefoon veranderen, dan kun je alles gewoon meenemen, wat niet het geval is bij bijvoorbeeld authenticator-apps van

Microsoft of Google. Je kunt dit soort apps niet alleen voor LinkedIn gebruiken, maar voor al je socialmediakanalen of andere tools.



1. Download de app en klik op de drie puntjes rechtsboven om een account toe te voegen (een screenshot in verband met beeldschermveiligheid is niet mogelijk): klik op 'Add account'.
2. Scan de QR- of streepjescode die je te zien krijgt als je de keuze voor de app maakt in LinkedIn zelf.

Je hoeft de code maar één keer per apparaat in te voeren (dus ook voor je mobiele app), daarna herkent het je voor de volgende keer. Maar mocht je een keer je cookies en cache op je computer legen bijvoorbeeld, moet je het wel weer opnieuw invoeren. Sla herstelcodes goed op, als ze er zijn, zodat je ook bij verlies van je telefoon in je accounts kunt.

5.3 Zichtbaarheid


Klik op 'Zichtbaarheid' om de hele pagina te openen. Alle onderdelen verschijnen rechts in beeld.

Instellingen

 Accountvoorkeuren

 Aanmelding en beveiliging

 **Zichtbaarheid**

 Gegevensprivacy

 Advertentiegegevens

Zichtbaarheid van uw profiel en netwerk

Opties voor het bekijken van profielen Uw naam en kopregel →

Zichtbaarheid van paginabezoeken Uit →

Uw openbare profiel bewerken →

Wie uw e-mailadres kan zien of downloaden →

Wie uw connecties kan zien Uit →

Wie de leden kan zien die u volgt Alleen zichtbaar voor mij →

Wie uw achternaam kan zien →

Uw organisaties en interesses Aan →

Wie uw connecties kan zien

Met de optie 'Wie uw connecties kan zien' kun je zelf bepalen wie mag zien met wie je gelinkt bent: je connecties of jij alleen. Je ziet aan de rechterkant wat jouw keuze is. Klik op 'Aan' of 'Uit' om het aan te passen.

Wie uw connecties kan zien

 Uit →

Vanuit concurrentieoogpunt kan het zijn dat het handig is om deze optie uit te zetten. Als het op 'Aan' staat zijn je connecties zichtbaar. Klik erop om schuifje om te zetten op 'Uit'. Je hoeft het niet op te slaan.

 Terug

Zichtbaarheid connecties

Toestaan dat uw connecties uw lijst met connecties zien

Zichtbaarheid connecties

 Aan 

Als u deze instelling uitschakelt, kunt u alleen de lijst met connecties zien. Uw connecties kunnen nog altijd gemeenschappelijke connecties of connecties die u hebben onderschreven zien. [Meer informatie](#)

Online Status beheren

Met deze instelling bepaal je of andere LinkedIn-leden kunnen zien of je online actief bent op LinkedIn of niet. Maak je het zelf niet zichtbaar, dan kun jij ook niet zien of anderen online zijn als je zelf deze optie uit hebt staan. Schakel je deze optie in, dan zie je op zowel de mobiele als de desktopversie van LinkedIn aan het bolletje in iemands profielfoto of diegene online is of niet. Een dicht groen bolletje betekent dat je online actief bent. Je ziet dit overal op LinkedIn terug, op het profiel, maar ook op de tijdlijn en in reacties bijvoorbeeld.



Een half groen bolletje betekent dat je al een tijdje niet actief geweest bent op LinkedIn. Je hebt de applicatie wel open staan maar beweegt niet met je muis of vinger op het platform.



Je kunt daarnaast ook zien hoe lang iemand al niet actief is geweest op een mobiele applicatie. Dit zie je in de inbox, bij je berichten.



Klik in de instellingen op het menu-pijltje achter 'Online status beheren'.

Onlinestatus beheren

 Niemand →

Bepaal zelf of en voor wie het zichtbaar is dat je online bent. Dit kan voor eerstegraadsnetwerkconnecties of voor iedereen op LinkedIn zijn.

Maak nu je keuze voor wie je wilt dat je zichtbaar bent.

Onlinestatus beheren

Sluiten

Kies wie kan zien of u bent aangemeld bij LinkedIn

Alleen uw connecties

Alleen eerstegraads connecties kunnen het zien wanneer u bent aangemeld bij LinkedIn.

Alle LinkedIn-leden

Alle LinkedIn-leden kunnen het zien wanneer u bent aangemeld bij LinkedIn.

Niemand

LinkedIn-leden kunnen niet zien wanneer u op LinkedIn bent en u kunt niet zien wanneer anderen actief zijn.

LinkedIn gebruikt mogelijk nog altijd gegevens over uw activiteit op LinkedIn om de services te personaliseren, zodat ze relevanter en nuttiger zijn voor u en anderen.

Wijzigingen in deze instelling zullen binnen 30 minuten van kracht zijn.

Profielwijzigingen delen

Met deze optie zet je niet alleen je corrigerende handelingen aan je werkervaringen en opleidingen standaard uit, maar ook zien je connecties het niet als je een nieuwe werkervaring of opleiding toevoegt. Je kunt dit overigens handmatig altijd weer aanzetten, zie paragraaf 3.2. Je ziet aan de rechterkant of het aan of uit staat. Klik op het menupijltje om het aan te passen.

Zichtbaarheid van uw activiteit op LinkedIn

Onlinestatus beheren

Niemand →

Deel functiewijzigingen, gewijzigde opleidingen en werkjubileums

 Uit →

Connecties op de hoogte stellen wanneer u in het nieuws bent

Aan →

Vermeld door anderen

Aan →

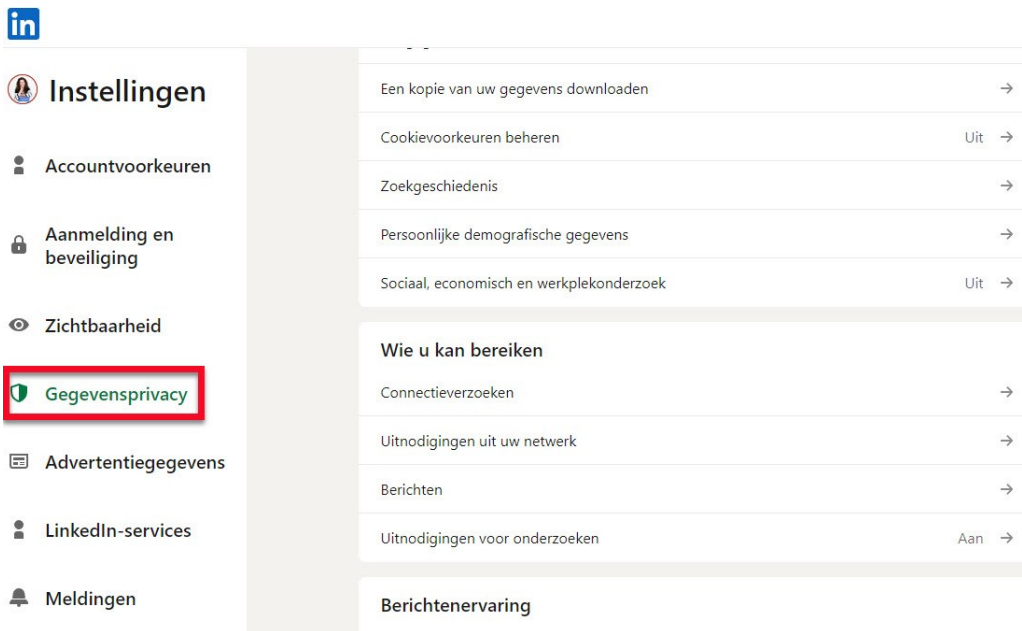
Volgers

→

Je keuze bij deze instelling is bepalend voor de onderdelen in je profiel. Heb je hier de instelling op 'Uit staan, dan staat het schuifje standaard uit voor het delen van bijvoorbeeld een nieuwe baan of opleiding (zie paragraaf 3.2). Zet je het schuifje hier op 'Ja', dan staat het automatisch aan bij elk onderdeel. Je kunt het overigens altijd handmatig aanpassen in desbetreffende onderdelen.

5.4 Gegevensprivacy

Klik op 'Gegevensprivacy' om de hele pagina te openen. Alle onderdelen vind je rechts terug.



Uw gegevens en activiteit beheren

In deze instelling zie je al je activiteit terug omtrent het delen van gegevens uit je LinkedIn-profiel of het wijzigen van gegevens. Denk hierbij bijvoorbeeld aan apps waarmee je inlogt met je account. Klik op het pijltje om je activiteiten in te zien.

Uw gegevens en activiteit beheren

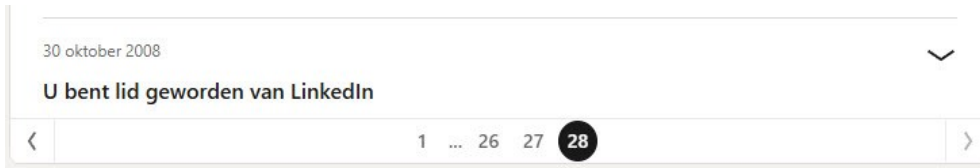


Klik op de pijltjes achter de activiteit om meer details te lezen. Ben je het ergens niet mee eens in deze lijst, dan staat er per activiteit een link waarmee je naar het helpcentrum van LinkedIn wordt

geleid, of je komt bij het doorklikken op een instelling uit waar je zelf direct de desbetreffende activiteit kunt wijzigen.



Klik je door naar de laatste pagina, dan zie je daar terug wanneer je exact lid bent geworden van LinkedIn.

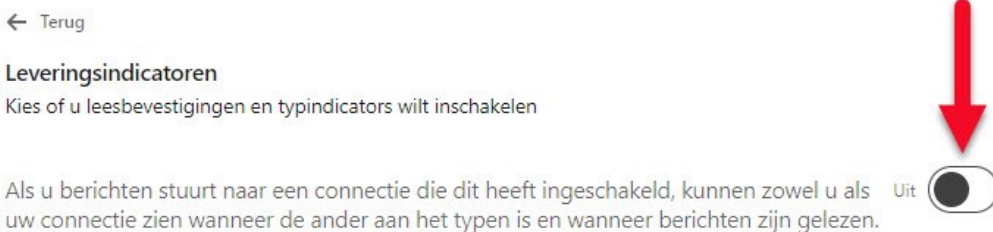


Leesbevestigingen en typindicators

Wil je niet dat mensen kunnen zien dat je hun privébericht gelezen hebt of dat jij kunt zien dat zij jouw bericht gelezen hebben, dan moet je deze optie uitzetten. Als je dat doet, kun je ook niet meer iemand live 'zien' typen. Deze optie geldt alleen voor mobiele applicaties en niet voor InMail-berichten. Klik op het pijltje om je voorkeur weer te geven.

Leesbevestigingen en typindicators 

Zet nu het schuifje op 'Aan' als je wel wilt dat mensen zien dat je iets gelezen hebt of aan het typen bent.



Als uw bericht naar een connectie die dit heeft ingeschakeld, kunnen zowel u als uw connectie zien wanneer de ander aan het typen is en wanneer berichten zijn gelezen.

Als uw een groepsbericht verstuurt, zien ook niet-connecties de leesbevestigingen en typindicators. Deze instellingen zijn niet van toepassing op InMails en gesponsorde berichten. [Meer informatie](#)

Toegestane services

Je moet soms toestemming verlenen voor toegang tot je LinkedIn-profiel, bijvoorbeeld als je wilt inloggen met LinkedIn op een app zoals Hootsuite of Bufferapp, of je wilt registreren met je LinkedIn-account op een website. Al deze toestemmingen noemen we 'Toegestane services'. Je vindt in deze lijst terug wie je precies toestemming hebt gegeven en je kunt die toestemming hier ook intrekken. Klik op 'Wijzigen' om het aan te passen.

Toegestane services



Bekijk de lijst goed en verwijder alle applicaties die je niet vertrouwt of die je niet langer toestemming wilt geven. Je doet dit door op 'Verwijderen' te klikken achter de desbetreffende applicatie. De toestemming wordt per direct ingetrokken. Dit betekent dat je je opnieuw moet aanmelden mocht je toch weer toestemming willen geven.

Toegestane services

Sluiten

4 verbonden apps

Bekijk geautoriseerde services en beheer het delen van gegevens

Dit zijn services die u toegang hebt verleend tot uw LinkedIn-profiel en netwerkgegevens. Als u deze toegang hier ontzegt, hebben ze geen toegang meer tot uw LinkedIn-gegevens. Als u ze in de toekomst opnieuw toestemming wilt verlenen, gaat u naar de service om dit te doen.

U kunt de gekoppelde Microsoft-accounts beheren via onze nieuwe [Microsoft-instelling](#).

Services die u hebt toegevoegd



Buffer v2

Gekoppeld op 1 oktober 2019 06:09 (GMT)

U hebt de service de volgende toestemming gegeven:

- Gebruik uw basisprofiel, inclusief uw naam, foto, kopregel en de URL van uw openbare profiel
- Beheer de pagina van uw organisatie en plaats updates

Verwijderen



5.5 Advertentiegegevens

Klik op 'Advertentiegegevens' om de hele pagina te openen. Rechts zie je alle onderdelen die hieronder vallen.



Instellingen

Accountvoorkeuren

Aanmelding en beveiliging

Zichtbaarheid

Gegevensprivacy

Advertentiegegevens

LinkedIn-services

Meldingen

Profielgegevens

Connecties Aan →

Bedrijven die u volgt Aan →

Groepen Aan →

Opleiding Onderwijsinstellingen en nog 4 →

Vacaturegegevens Huidige baan en nog 1 →

Werkgever Huidig bedrijf en nog 1 →

Aangepast weergaveformaat Aan →

Profiellocatie Aan →

Activiteit en afgeleide gegevens

Afgeleide plaats Aan →

Profielgegevens voor het personaliseren van advertenties

Op LinkedIn maken bedrijven gebruik van data van persoonlijke profielen om advertenties zo goed mogelijk terecht te laten komen bij de juiste doelgroep. Bepaal zelf aan de hand van 'Profielgegevens' welke gegevens uit jouw profiel meegenomen mogen worden.

Profielgegevens

Connecties Aan →

Bedrijven die u volgt Aan →

Groepen Aan →

Opleiding Onderwijsinstellingen en nog 4 →

Vacaturegegevens Huidige baan en nog 1 →

Werkgever Huidig bedrijf en nog 1 →

Aangepast weergaveformaat Aan →

Profiellocatie Aan →

Interessecategorieën

Met deze optie geef je aan of je akkoord gaat dat advertenties en gepromote vacatures op LinkedIn getoond worden op basis van je persoonlijke voorkeur of vergelijkbare leden. Dit wordt gedaan aan de hand van alle informatie die bekend is van je. Je hebt nogal wat keuze. Klik op het pijltje rechts van de instelling.

Interesses en gedrag



Je krijgt nu heel wat opties te zien waar je uit kunt kiezen.

← Terug

Interesses en gedrag

Mogen we interesses en kenmerken gebruiken die zijn afgeleid uit uw LinkedIn-profiel en -activiteit om meer op u afgestemde advertenties aan u te tonen op LinkedIn?

Interesses en gedrag

Aan 

Interesses en eigenschappen opnemen

- Android-gebruikers
- Desktop-/laptopgebruikers
- Frequente bijdragers
- Mac
- Mobiele gebruikers
- Windows

Uiteraard kun je het schuifje ook direct op 'Nee' zetten als je het helemaal niet gepersonaliseerd wilt hebben. Hiermee voorkom je overigens niet dat je vacatures of advertenties ziet, je krijgt dan alleen algemene onderwerpen die misschien niet voor jou interessant zijn.

6. Zoekfunctie, netwerken en uitnodigingen

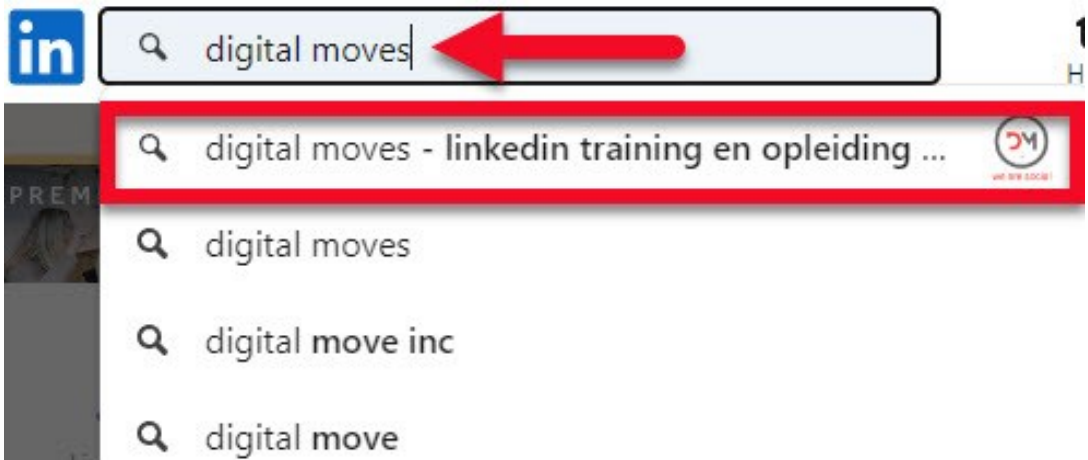
LinkedIn is een perfect medium om contact te maken met bekenden, maar zeker ook met onbekenden. Beperk je niet alleen tot je bekende (vrienden)kring of vakgebied, maar kijk vooral ook daarbuiten. Vaak zijn juist de tweedegraadsconnecties (connecties van jouw connecties) van belang, omdat daar weleens die potentiële klant, opdrachtgever, werkgever of samenwerkingspartner tussen kan zitten.



Beperk je ook niet tot alleen online netwerken, maar combineer dit in gezonde balans met offline netwerken. Face-to-face iemand ontmoeten blijft belangrijk om de gunfactor te vergroten.

6.1 De zoekfunctie

Boven in LinkedIn zie je een zoekbalk. Ben je gericht op zoek naar een persoon of een bedrijf, dan kun je hier de naam ingeven en komt LinkedIn direct met suggesties waar je uit kunt kiezen. Daar kun je op klikken zodat je op dat profiel komt.



Wil je uitgebreid zoeken met filters, dan is het handig om het zoekwoord in te typen en vervolgens een enter te geven.

Je krijgt nu alle secties te zien waarop je kunt zoeken. Standaard opent LinkedIn op 'Personen'. Dat je Anke en mij als zoekresultaat ziet is dus niet vreemd aangezien wij beide met onze werkervaring aan Digital Moves gekoppeld zijn.

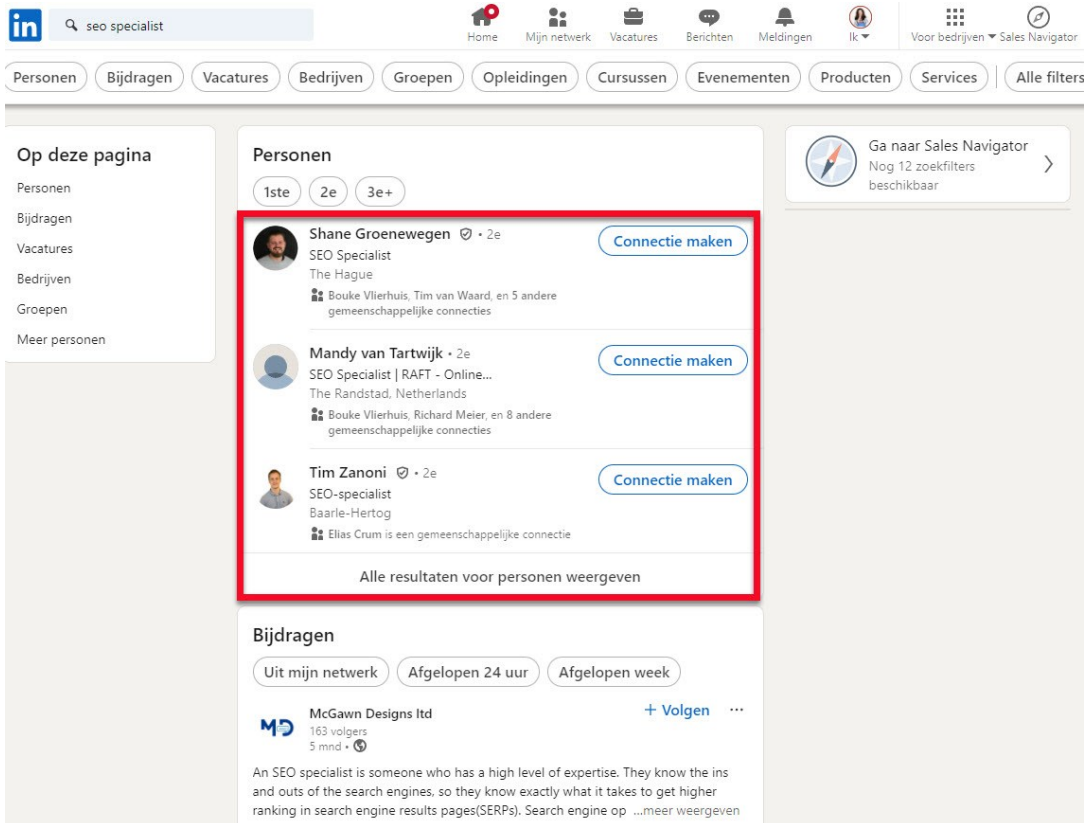


Naast 'Personen' zie je de volgende secties waar je uit kunt kiezen:

- Bijdragen
- Bedrijven
- Vacatures
- Groepen
- Opleidingen
- Cursussen
- Evenementen
- Producten
- Services

In deze optie zie je ook hoe belangrijk het is om de teksten in je profiel met de juiste zoektermen te schrijven (zie paragraaf 2.4 over SEO). Bij een zoekopdracht met een keyword uit je vakgebied kun je zomaar ineens opduiken als mensen daar op zoeken en jij dit woord in je profiel hebt staan.

In mijn voorbeeld ben ik op zoek naar een 'SEO specialist'. Direct zie ik 3 profielen opduiken. Daar wil je uiteraard bij staan als deze expert.



Klik je door op 'alle filters', dan krijg je overzichtelijk alle filters te zien waarop je kunt zoeken.



Ik loop ze met je door.

Personen zoeken

LinkedIn heeft een enorme database van ruim 1 miljard profielen van professionals waarvan er, op het moment van schrijven, 11 miljoen in Nederland zijn. Je kunt je voorstellen dat daar heel wat mensen tussen zitten die jou verder kunnen helpen of die jouw potentiële klant of

opdrachtgever zijn. Maar hoe kun je de juiste personen snel en goed vinden in deze enorme brij aan data? Je kunt op personen zoeken op basis van de volgende 15 gratis filters:

- **Voornaam**
- **Achternaam**
- **Functietitel**
- **Bedrijf**
- **Onderwijsinstellingen**, oftewel instellingen waar de desbetreffende persoon gestudeerd heeft.
- **Connecties**, eerstegraads, tweedegraads of derdegraads en verder.
- **Connecties van connecties** (tenzij diegene in de instellingen heeft aangegeven dat niet te laten zien, zie paragraaf 5.3).
- **Volgers van connecties**
- **Locatie**, bestaande uit landen of delen van Nederland (grote steden).
- **Huidige bedrijven**, oftewel bedrijven waar de persoon die je zoekt op dit moment werkzaam is.
- **Vorige bedrijven**, oftewel bedrijven waar de persoon die je zoekt gewerkt heeft.
- **Branche** waar de persoon werkzaam is.
- **Profieltaal**, dus in welke taal de desbetreffende persoon zijn of haar profiel ingesteld heeft.
- **Servicecategorieën**, gebaseerd op de 'aangeboden services' in zijn of haar profiel (zie paragraaf 3. 1)



In de gratis versie van LinkedIn is het aantal zoekresultaten voor personen per maand gelimiteerd. Het kan dus gebeuren dat je halverwege of aan het einde van de maand een melding krijgt dat je aan je limiet zit. Je kunt dan nog wel zoeken, maar ziet niet meer dan twee of drie resultaten per opdracht. Hoeveel resultaten je mag hebben per maand laat LinkedIn niet weten.

Wil je meer filters gebruiken of ongelimiteerd kunnen zoeken, dan kun je denken aan een premium pakket (zie paragraaf 5.1) Kies in dat geval het pakket Sales of Werving.

Gericht zoeken met behulp van Boolean Search

Wie of wat je zoekt valt of staat met de zoektermen die je gebruikt. Om te beginnen is het belangrijk hoe je iets schrijft. In paragraaf 2.4 heb ik het al over SEO gehad, zoekmachine-

optimalisatie. Iemand kan voor dezelfde functie een andere term gebruiken dan waar jij op zoekt. Bekijk maar eens het verschil in zoekresultaten als ik zoek naar een marketingmanager en naar een marketing manager.

The screenshot shows the LinkedIn search interface for the term 'marketingmanager'. A red arrow points to the search bar. The search results bar indicates 'Ongeveer 32.700.000 resultaten'. Below this, there is a 'Zoeken met Sales Navigator' section with 12 additional advanced filters. The first two profiles are visible: Patrick Hegeman (2e) and Erik van Putten (2e). Both profiles have a 'Connectie maken' button.

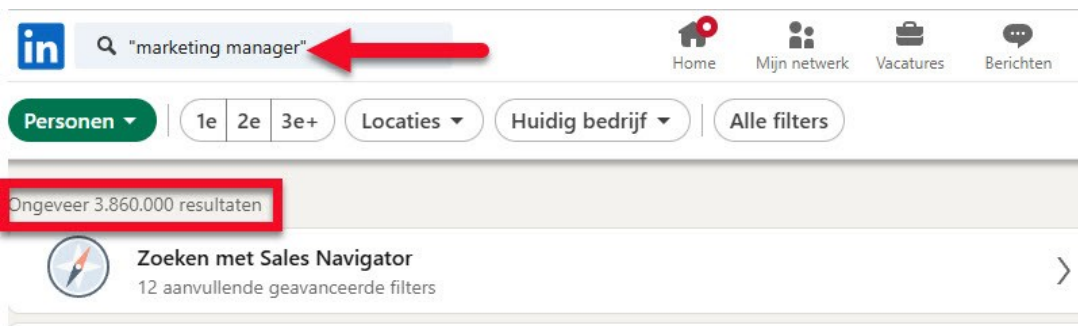
en:

The screenshot shows the LinkedIn search interface for the term 'marketing manager'. A red arrow points to the search bar. The search results bar indicates 'Ongeveer 11.200.000 resultaten'. Below this, there is a 'Zoeken met Sales Navigator' section with 12 additional advanced filters. The first two profiles are visible: Kamila Ishalina (2e) and Julija Chlopenova (2e). Both profiles have a 'Connectie maken' button.

Het gehele profiel wordt in de zoektermen meegenomen, dus als je geen filters verder toepast, zoals 'Huidig bedrijf', zoekt LinkedIn door alle teksten in een profiel. Verder kun je gebruikmaken van zogenaamde 'Boolean Search'. Deze zoekmethode laat je je zoekopdracht verfijnen. Je kunt zuiverder zoeken op combinaties van woorden en ook woorden uitsluiten of juist laten samenwerken. Hieronder laat ik je vijf bekende booleans zien met specifieke voorbeelden waar je duidelijk het verschil kunt zien in zoekresultaten.

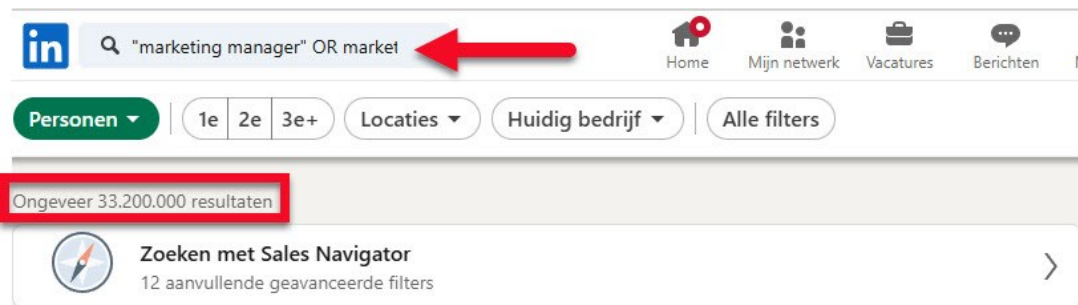
“ “
• • •

“Marketing manager” – een precieze formulering van de term die bestaat uit twee woorden welke bij elkaar staan en zoals het in het resultaat van je zoekopdracht terug moet komen.



OR

“Marketing manager” OR Marketingmanager – je wilt nu alle profielen doorzoeken waarin de twee desbetreffende woorden aan elkaar – óf los geschreven zijn.



AND

Marketingmanager AND communicatiemanager – ik ga nu op zoek naar iemand die beide woorden in zijn of haar profiel heeft staan.

The screenshot shows the LinkedIn search interface. The search bar contains the text "Marketingmanager AND commu", with a red arrow pointing to it. Below the search bar, there are filter buttons: "Personen", "1e", "2e", "3e+", "Locaties", "Huidig bedrijf", and "Alle filters". A red box highlights the text "Ongeveer 398.000 resultaten". Below this, there is a section titled "Zoeken met Sales Navigator" with a subtext "12 aanvullende geavanceerde filters" and a right-pointing arrow.

NOT

Marketingmanager NOT communicatiemanager – alleen resultaten met profielen waarin marketingmanager wordt genoemd en zonder dat daar het woord communicatiemanager in voorkomt, worden getoond.

The screenshot shows the LinkedIn search interface. The search bar contains the text "Marketingmanager NOT commu", with a red arrow pointing to it. Below the search bar, there are filter buttons: "Personen", "1e", "2e", "3e+", "Locaties", "Huidig bedrijf", and "Alle filters". A red box highlights the text "Ongeveer 32.800.000 resultaten". Below this, there is a section titled "Zoeken met Sales Navigator" with a subtext "12 aanvullende geavanceerde filters" and a right-pointing arrow.

()

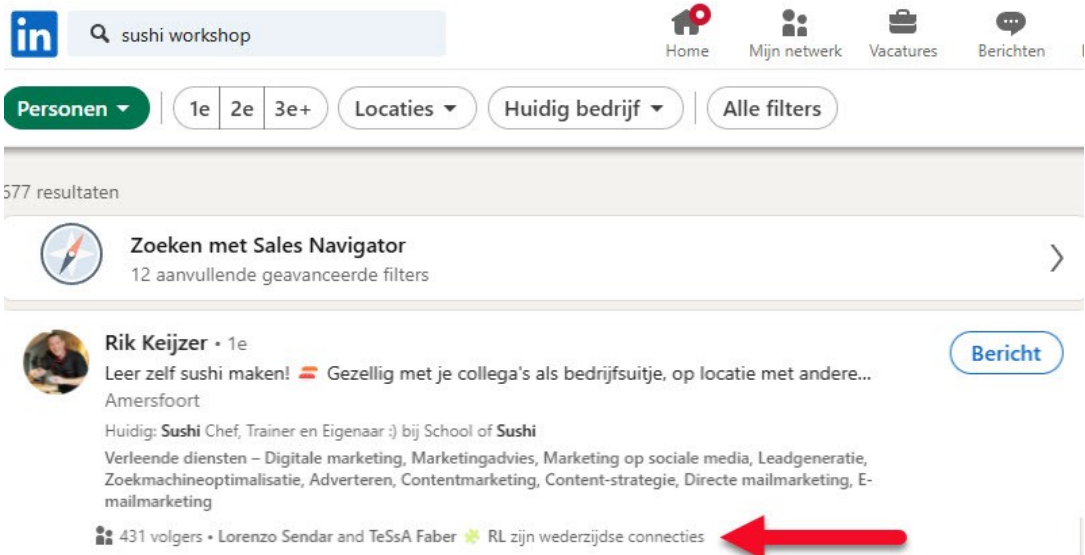
Marketingmanager AND (communicatiemanager OR “communicatie manager”) – hier wordt gezocht naar een marketingmanager die ook nog óf communicatiemanager óf communicatie medewerker in het profiel heeft staan.

The screenshot shows the LinkedIn search interface. The search bar contains the text "Marketingmanager AND (commi", with a red arrow pointing to it. Below the search bar, there are filter buttons: "Personen", "1e", "2e", "3e+", "Locaties", "Huidig bedrijf", and "Alle filters". A red box highlights the text "Ongeveer 414.000 resultaten". Below this, there is a section titled "Zoeken met Sales Navigator" with a subtext "12 aanvullende geavanceerde filters" and a right-pointing arrow.

Gebruik je netwerk om in contact te komen

Het mooie van LinkedIn is dat je op veel manieren gebruik kunt maken van je netwerk. Zo ook bij deze zoekopdrachten. Wil je de juiste mensen binnen bepaalde bedrijven of regio's bereiken, zoals besluitvormers, contactpersonen of andere invloedrijke personen? Ga dan actief op zoek naar hen via LinkedIn. Zodra je hen hebt gevonden, kun je gebruik maken van je eigen eerstegraads netwerk om in contact te komen. Kijk bijvoorbeeld of er gezamenlijke connecties zijn die je kunnen introduceren, of stuur een persoonlijk connectieverzoek met een duidelijke reden waarom je contact wilt leggen. Dit maakt je benadering effectiever en vergroot de kans op een waardevolle connectie.

Je ziet bij de zoekopdrachten direct in de resultaten hoeveel mensen er uit je netwerk ook verbonden zijn met de desbetreffende personen of wie je gemeenschappelijke volgers zijn.



The screenshot shows the LinkedIn search interface. At the top, there is a search bar with 'sushi workshop' entered. Navigation icons for Home, Mijn netwerk, Vacatures, and Berichten are visible. Below the search bar, there are filter buttons: 'Personen' (selected), '1e', '2e', '3e+', 'Locaties', 'Huidig bedrijf', and 'Alle filters'. The search results show 577 results. A 'Zoeken met Sales Navigator' section is visible, indicating 12 additional advanced filters. The first result is for Rik Keijzer, a 1st-degree connection. His profile includes a bio: 'Leer zelf sushi maken! Gezellig met je collega's als bedrijfsuitje, op locatie met andere... Amersfoort'. Below the bio, it lists his current role: 'Sushi Chef, Trainer en Eigenaar :)' at 'School of Sushi'. It also lists various services he offers: 'Verleende diensten – Digitale marketing, Marketingadvies, Marketing op sociale media, Leadgeneratie, Zoekmachineoptimalisatie, Adverteren, Contentmarketing, Content-strategie, Directe mailmarketing, E-mailmarketing'. At the bottom of the profile, it shows '431 volgers' and 'Lorenzo Sendar and TeSsA Faber' as mutual connections. A red arrow points to the text 'RL zijn wederzijdse connecties'.

Klik je op het profiel van een persoon uit de zoekresultaten met wie je in contact wilt komen, dan zie je in zijn of haar profiel direct wie de gedeelde connecties zijn en daarnaast ook jullie 'Hoogtepunten', net onder het introductieprofiel. Dit zijn overeenkomstige groepen waar je lid van bent, werkgevers waar je beide voor gewerkt hebt of opleidingen die je beide gevolgd hebt.



Vind invloedrijke personen op LinkedIn en gebruik je netwerk om effectief contact te leggen.



Rik Keijzer · 1ste

Leer zelf sushi maken! 🍣 Gezellig met je collega's als bedrijfsuitje, op locatie met andere liefhebbers of doe het zelf online @ School of Sushi



School of Sushi

YEARTH YEARTH Academy

Amersfoort, Utrecht, Nederland · [Contactgegevens](#)

[Ja ik wil een sushi workshop](#) 🍣 🌐

2.111 volgers · 500+ connecties



Sanne van der Velden, Peter Minkjan en 607 andere gemeenschappelijke connecties



[Bericht](#)

[Meer](#)

Hoogtepunten



we are social

U werkt allebei bij Digital Moves - LinkedIn training en opleiding

Rik ging 7 jaar en 10 maanden na u bij Digital Moves - LinkedIn training en opleiding aan de slag

[Bericht](#)



U hebt allebei aan SparkWise Academy gestudeerd

U hebt allebei van 2019 tot 2020 aan SparkWise Academy gestudeerd

[Bericht](#)

[Alle 3 hoogtepunten weergeven](#) →

Als je een persoon interessant vindt, dan kun je het volgende doen:

- Hem of haar een uitnodiging sturen om te linken (met de kans dat deze geweigerd wordt omdat hij of zij jou niet kent);
- Je gedeelde connectie(s) vragen jou zijn of haar telefoonnummer of e-mailadres te geven zodat je hem of haar direct kunt benaderen;
- Je gedeelde connectie(s) vragen jou aan te bevelen en voor te stellen aan de desbetreffende persoon;
- De naam van één van je gedeelde connectie(s) noemen bij het benaderen van de desbetreffende persoon, eventueel na overleg met je connectie (beste keuze!).

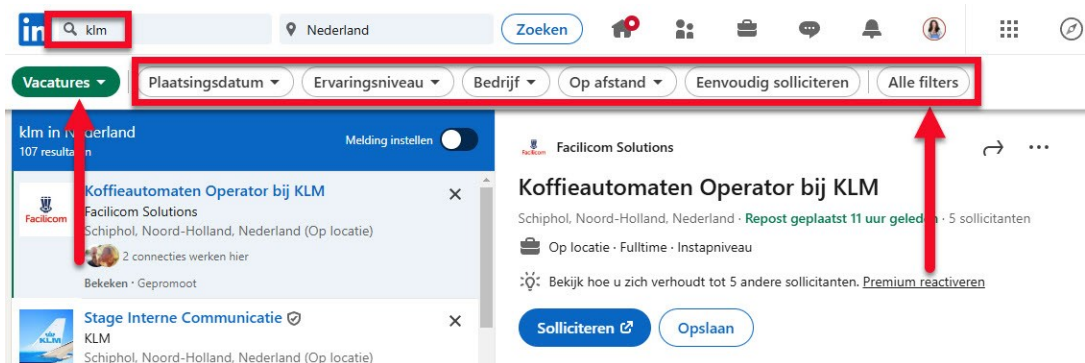
In de laatste optie kun je een uitnodiging sturen op LinkedIn, een berichtje sturen (als je een betaalpakket hebt), maar ook kun je direct bellen. Koude acquisitie wordt meestal niet op prijs gesteld, maar als je een goed verhaal hebt en je mag de naam van je connectie noemen, dan kan het prima werken. Deze manier vind ik zelf overigens de beste om in contact te komen met de desbetreffende persoon. Zo houd je de actie bij jezelf en hoeft je je netwerkrelatie niet te vragen iets voor jou te doen, zoals je voorstellen of aanbevelen (wat veel mensen toch al snel bezwaarlijk vinden, zeker als ze je niet heel goed kenen).



LinkedIn is niet bedoeld om te spammen of mensen binnen bedrijven te acquireren. Het gaat vooral om verbinding leggen, relaties opbouwen en pas als je vertrouwen wint of gewonnen hebt, kun je een poging doen tot zakendoen.

Vacatures, evenementen, bedrijven, groepen en onderwijsinstellingen zoeken

Behalve op personen kun je in de zoekfunctie ook zoeken op vacatures, bedrijven, evenementen, groepen en onderwijsinstellingen. Iedere sectie heeft weer zijn of haar eigen filters die je inzet om je zoekopdracht te verfijnen. Klik daarvoor door op 'Alle filters' rechts in de balk met secties.



In de sectie 'Vacatures' zie je aan de rechterkant direct de geselecteerde vacature uit het resultatenlijstje. De eerste vacatures die je links ziet, zijn vaak gemarkeerd als 'Gepromoot'. Dit betreft advertenties.

in klm Nederland Zoeken

Vacatures Plaatsingsdatum Ervaringsniveau Bedrijf Op afstand Eenvoudig solliciteren Alle filters

klm in Nederland 107 resultaten Melding instellen

- Koffieautomaten Operator bij KLM**
Facilicom Solutions
Schiphol, Noord-Holland, Nederland (Op locatie)
2 connecties werken hier
Bekeken · Gepromoot
- Stage Intern Communicatie**
KLM
Schiphol, Noord-Holland, Nederland (Op locatie)
198 alumni werken hier
Gepromoot · 14 sollicitanten
- Cateringmedewerker bij Food&i voor onze klant KLM op Schiphol!**
Food&i
Amsterdam, Noord-Holland, Nederland (Op locatie)
2 alumni werken hier
Gepromoot · 3 sollicitanten
- Meewerkstage Sourcing Events E&M**
KLM
Schiphol, Noord-Holland, Nederland (Op locatie)
198 alumni werken hier
Gepromoot · 5 sollicitanten
- Storingscoördinator KLM**
SPIE Nederland
Schiphol, Noord-Holland, Nederland (Op locatie)
Reactietijd is meestal 1 week
Gepromoot · 2 sollicitanten · Eenvoudig solliciteren

Koffieautomaten Operator bij KLM
Facilicom Solutions
Schiphol, Noord-Holland, Nederland · **Repost geplaatst 11 uur geleden** · 5 sollicitanten
Op locatie · Fulltime · Instapniveau
Bekijk hoe u zich verhoudt tot 5 andere sollicitanten. [Premium reacterveren](#)

Solliciteren Opslaan

Personen die u kunt benaderen
Michael en anderen in uw netwerk [Alles weergegeven](#)

Over de vacature
Als Koffieautomaten Operator speel je een onmisbare rol in het operationeel houden van onze koffie automaten

Functieomschrijving
Wij zijn Facilicom, een Nederlands familiebedrijf en met 28.000 collega's een van de grootste dienstverlenende organisaties in ons land. Voor ons professionele, informele en hechte accountteam dat voor onze klant KLM actief is zoeken wij een nieuwe collega Koffieautomaten Operator.

Onze dienstverlening aan onze klant KLM betreft integraal facilitaire management (IFM): alle schoonmaakwerkzaamheden, catering, groenonderhoud en nog vele andere diensten vertrouwt KLM aan Facilicom toe. Dat is een grote en mooie uitdaging die we oppakken

Ook kun je een zoekmelding aanmaken zodat je bij iedere nieuwe vacature een berichtje krijgt van LinkedIn. Zo mis je niets meer.

in klm Nederland

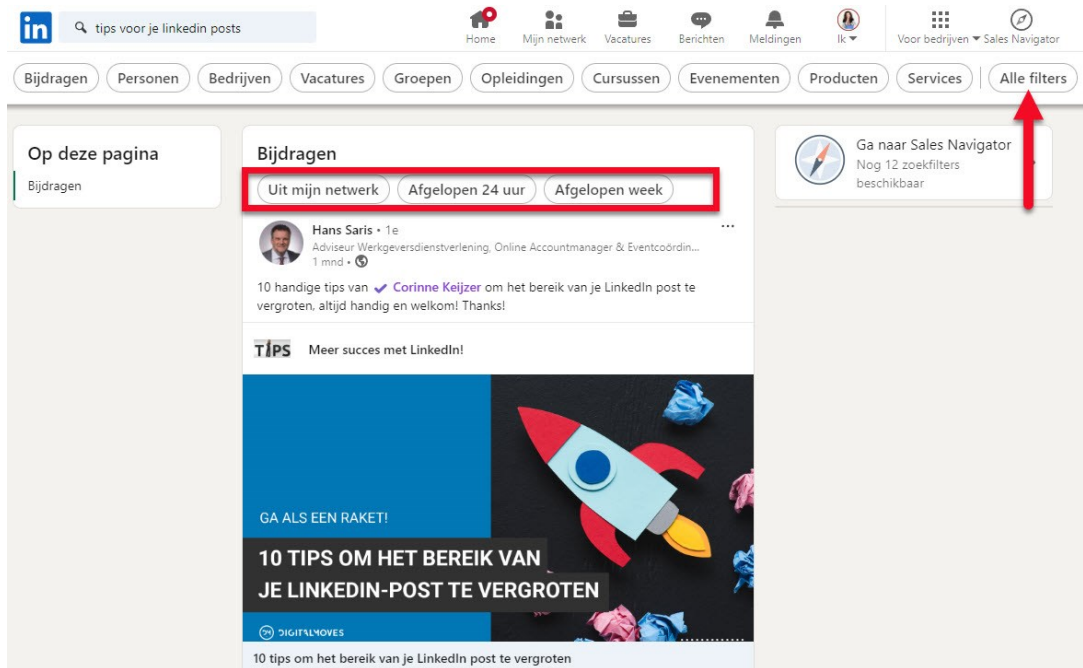
Vacatures Plaatsingsdatum Ervaringsniveau Bed

klm in Nederland 107 resultaten Melding instellen

Koffieautomaten Operator bij KLM
Facilicom Solutions
Schiphol, Noord-Holland, Nederland (Op locatie)
Bekeken · Gepromoot · **Wees een van de eerste sollicitanten**

Gericht zoeken binnen posts op LinkedIn

Een andere zoekoptie die heel interessant is, is zoeken op Bijdragen (posts). Typ één of meerdere zoekwoorden in de zoekbalk en kies voor de optie 'Bijdragen'. In mijn geval zoek ik op 'tips voor je LinkedIn posts'. Ik krijg het volgende resultaat. Ik kan vervolgens filteren op 'Uit mijn netwerk', 'Afgelopen 24 uur' en 'Afgelopen week'. Klik ik rechts door op 'Alle filters', dan heb ik nog meer opties waar ik uit kan kiezen om de opdracht te verfijnen.

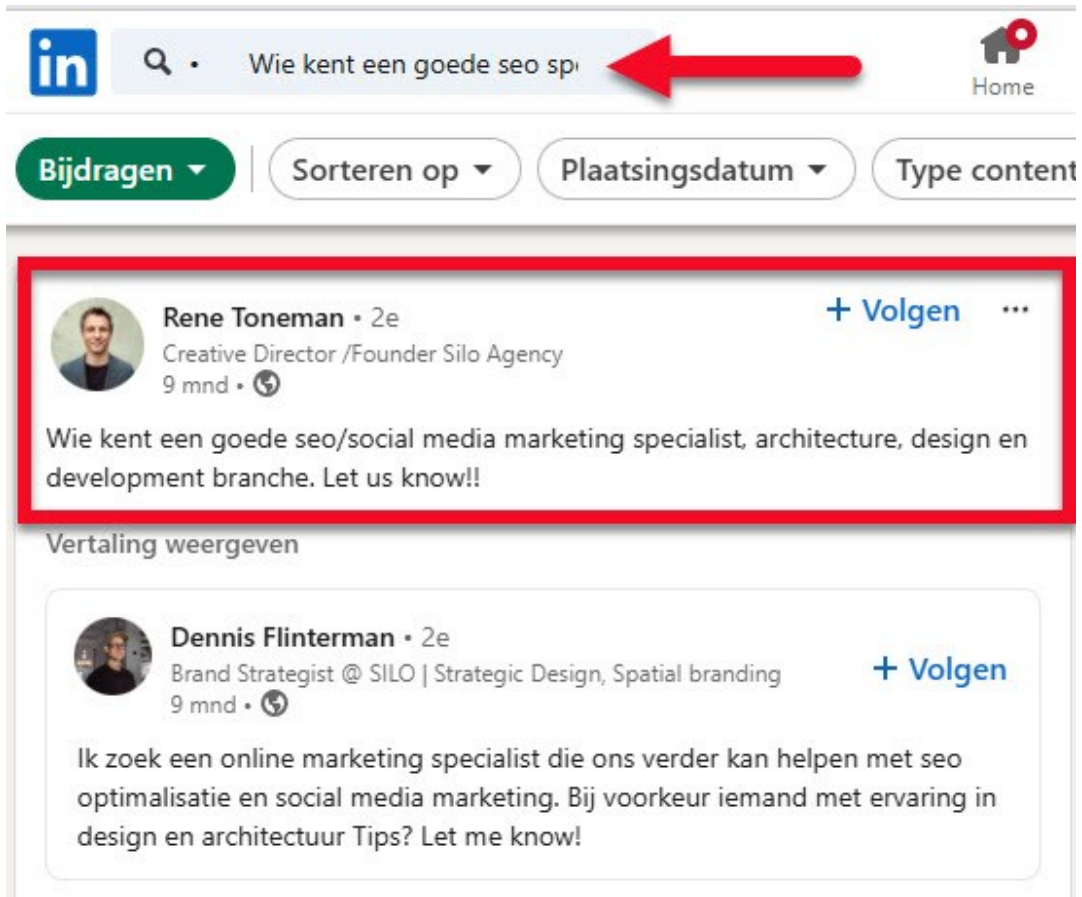


Leads of opdrachten zoeken met behulp van 'Bijdragen'

Ook is de zoekoptie 'Bijdragen' handig om op zoek te gaan naar mensen die op zoek zijn naar jouw expertise. Vaak plaatsen mensen een bijdrage op de tijdlijn die begint met bijvoorbeeld:

- Ik ben op zoek naar een...
- Wie kan me helpen met...
- Wie kent een goede...
- Kennen jullie een goede...
- Wie heeft ervaring met...
- Ken jij iemand die...
- Waar vind ik...

Stel jij bent SEO-specialist, dan vul je bijvoorbeeld in de zoekbalk in: 'Wie kent een goede seo specialist'. In de tab 'Bijdragen' krijg je dan een hele rij met mensen die (een deel van) die termen opgenomen hebben in hun tekst. Ook hier werkt zoekmachine-optimalisatie en kan het je gewoon warme leads opleveren.



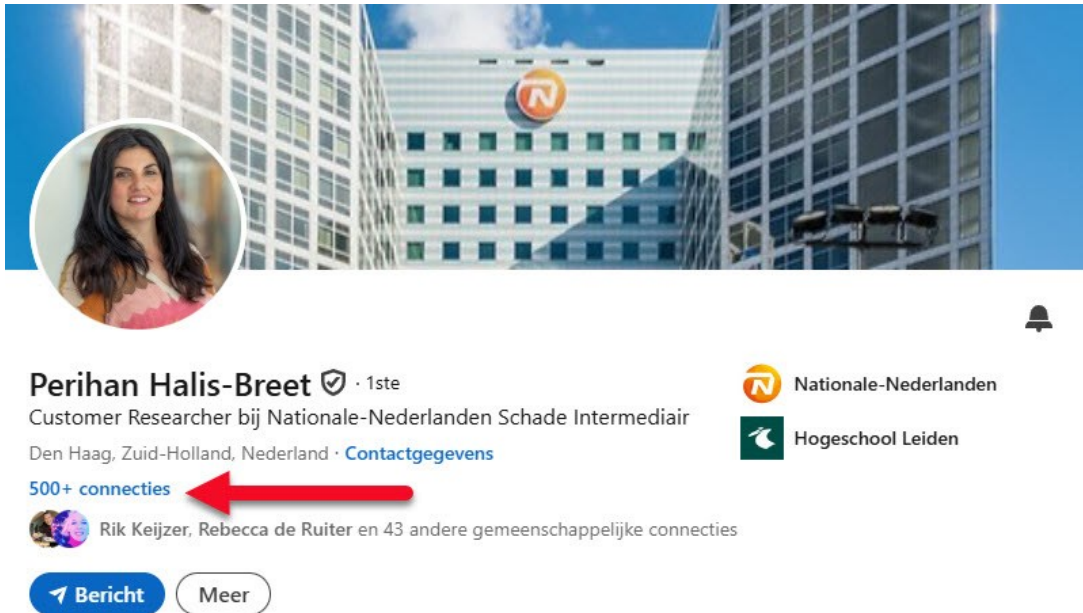
The screenshot shows the LinkedIn search interface. At the top, the search bar contains the text 'Wie kent een goede seo sp...' with a red arrow pointing to it. Below the search bar, there are filters for 'Bijdragen', 'Sorteren op', 'Plaatsingsdatum', and 'Type content'. The first result is highlighted with a red border. It is a post by Rene Toneman, Creative Director / Founder of Silo Agency, who asks for recommendations for a good SEO/social media marketing specialist in the architecture, design, and development sectors. Below this, a translation of the post is shown, featuring a post by Dennis Flinterman, Brand Strategist at SILO, who is looking for an online marketing specialist to help with SEO optimization and social media marketing, specifically in design and architecture.

6.2 Iemand uitnodigen om te linken

Als je iemand wilt uitnodigen op LinkedIn, doe dat dan omdat je die persoon al eens ontmoet hebt en contact wilt houden of omdat je hem of haar interessant vindt vanwege zijn of haar profiel, netwerk en/of bijdragen. Linken met onbekenden juich ik absoluut toe, maar ga wel voor kwaliteit en niet voor het scoren. Ga je puur voor de aantallen, dan gaat dat uiteindelijk alleen maar tegen je werken. LinkedIn draait om het bouwen aan relaties: mensen die bereid zijn te netwerken helpen je om content te verspreiden, verbinden en vice versa. Als je een waardeloos netwerk hebt, krijg je ook geen reacties en likes op je bijdragen, wat uiteindelijk het algoritme op je tijdlijn

negatief beïnvloedt. En zeg nou zelf, hoe sneu staat het als je zoveel connecties/volgers hebt en zo weinig interactie.

Alles draait om kwaliteit op LinkedIn, niet om kwantiteit. Het is ook niet voor niets dat LinkedIn niet meer dan het aantal van 500 connecties toont in je profiel.



Perihan Halis-Breet ✓ · 1ste
Customer Researcher bij Nationale-Nederlanden Schade Intermediair
Den Haag, Zuid-Holland, Nederland · [Contactgegevens](#)
500+ connecties
Rik Keijzer, Rebecca de Ruiter en 43 andere gemeenschappelijke connecties

[Bericht](#) [Meer](#)

Het maximum aantal connecties dat je kunt hebben is 30.000. Volgers kun je onbeperkt hebben en staan wel vermeld in je profiel; zie daarvoor paragraaf 6.5.



Steeds meer mensen worden verleid tot het gebruiken van automation tools. Tools waarmee automatisch uitnodigingen worden afgeschoten op LinkedIn-leden. Soms met een (standaard) berichtje, meestal zonder. Buiten dat ze door LinkedIn niet toegestaan zijn om in te zetten, zie de voorwaarden, is het ook onpersoonlijk.

*Netwerken gaat nooit op de automatische piloot en zal altijd mensenwerk blijven.
Om het gebruik van dit soort tools tegen te gaan zit er ook een limiet aan het aantal uitnodigingen, namelijk 5.000.*

Daarnaast geldt: hoe meer mensen je uitnodiging weigeren en aangeven je 'niet te kennen', hoe groter de kans op restricties. Regelmatig komt het voor dat mensen om die reden geen uitnodigingen meer kunnen versturen zonder een e-mailadres te hebben.

Iemand uitnodigen via desktop of laptop

Gebruik je LinkedIn op je laptop of desktop en wil je iemand uitnodigen, ga dan naar zijn of haar profiel en nodig hem of haar daar uit via 'Connectie maken'.



Ingeborg van Gerwen-Maas · 2de
Arbeidsinspecteur - Occupational Health and Safety Inspector
Amsterdam, Noord-Holland, Nederland · [Contactgegevens](#)
500+ connecties
Rik Keijzer, Erwin van Rijn en 44 andere gemeenschappelijke connecties

[Connectie maken](#) [Bericht](#) [Meer](#)

Je krijgt nu de optie om je uitnodiging direct te versturen, maar ik adviseer je altijd een persoonlijk bericht te schrijven. De kans op acceptatie is dan vele malen groter, zeker bij mensen die je (nog) niet kent. Daarnaast is het gewoon netjes om aan te geven waarom je wilt linken en is het een mooi contactmoment. Op een evenement gooi je ook niet je visitekaartje neer bij iemand en loop je weg zonder wat te zeggen. Dan gebeurt er niets. Hier op LinkedIn werkt dat hetzelfde. Helaas biedt LinkedIn je in de gratis versie maar 5 keer per maand de mogelijkheid een persoonlijk berichtje toe te voegen aan een uitnodiging. Kijk dus uit hoe en wanneer je deze gebruikt.

Een opmerking toevoegen aan uw uitnodiging? ✕

Personaliseer uw uitnodiging voor **Ingeborg van Gerwen-Maas** door een opmerking toe te voegen. LinkedIn-leden accepteren eerder uitnodigingen met een opmerking.

[Bericht toevoegen](#) [Verzenden zonder opmerking](#)

Je krijgt nu de optie om een persoonlijk bericht te schrijven in maximaal 200 tekens. Heb je de persoon al eens ontmoet, dan lijkt het misschien overbodig, maar ook dan is het handig om er even iets bij te zetten, zeker als het een zakelijke relatie is. Vermeld bijvoorbeeld waar je elkaar ontmoet hebt of hoe je elkaar kent. Dit wordt opgeslagen in je Inbox (zie paragraaf 7.1) en zo kun

je altijd opzoeken waar je iemand ook alweer van kent. Klik op 'Bericht toevoegen'. Maak er bijvoorbeeld van:


Voeg een bericht toe aan uw uitnodiging ✕

Nog 5 gepersonaliseerde uitnodigingen voor deze maand beschikbaar.

Beste Ingeborg, het was leuk je ontmoet te hebben op het evenement afgelopen donderdag. Graag maak ik een connectie met je zodat we op de hoogte kunnen blijven van elkaars werkzaamheden. Groet Corinne

200/200

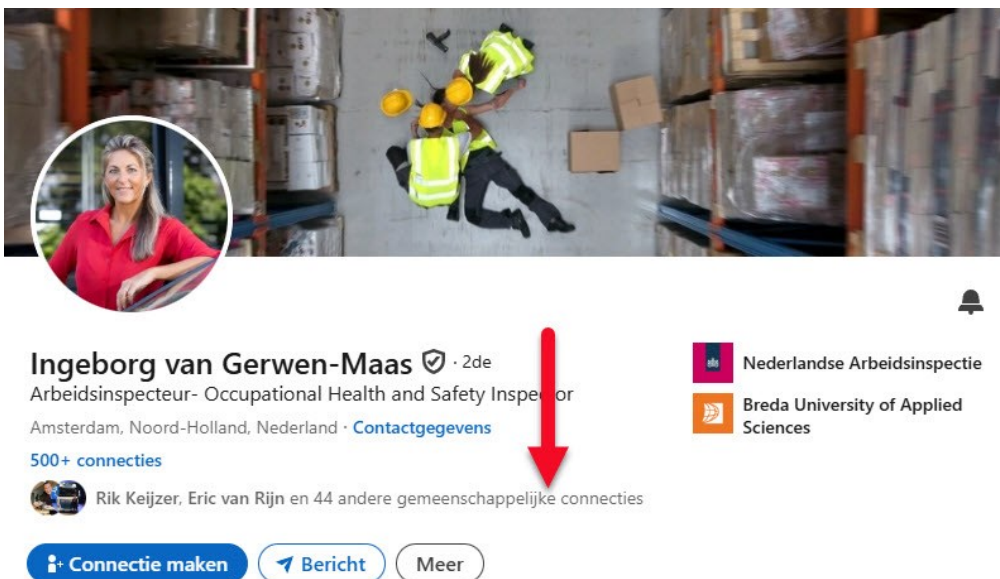
Met Premium kunt u langere gepersonaliseerde notities toevoegen aan al uw uitnodigingen.

 [Probeer Premium opnieuw voor EUR 0](#)

Annuleren Verzenden

Als je je uitnodiging verstuurd hebt, maak dan niet de fout dat je lukraak connecties gaat maken uit de daaropvolgende suggesties van LinkedIn. De uitnodiging daarvoor gaat namelijk direct naar de desbetreffende persoon, zonder persoonlijke boodschap.

Als je iemand wilt uitnodigen die je niet kent en je hebt gezamenlijke connecties, dan is het handig om de naam van die persoon of personen in je uitnodiging te noemen. Mensen zijn vijf keer sneller bereid iemand te accepteren met wie ze een connectie delen. Je ziet in het introductieprofiel altijd wie je gedeelde connecties zijn.



The screenshot shows a LinkedIn profile for Ingeborg van Gerwen-Maas. On the left is a circular profile picture of a woman in a red shirt. The main header shows her name, a verified badge, and her title: 'Arbeidsinspecteur - Occupational Health and Safety Inspector'. Below this, it lists her location as 'Amsterdam, Noord-Holland, Nederland' and provides a link for 'Contactgegevens'. It also states she has '500+ connecties'. A red arrow points to the 'Connectie maken' button. To the right of the profile, two shared connections are listed: 'Nederlandse Arbeidsinspectie' and 'Breda University of Applied Sciences'. At the bottom, there are buttons for 'Connectie maken', 'Bericht', and 'Meer'.

Als uitnodigingstekst zou ik bijvoorbeeld schrijven:

“Beste Ingeborg, ik kwam op je profiel en het lijkt me interessant je bijdragen te volgen. Ik zie dat we ook een gedeelde connectie hebben, Rik Keijzer, hem volg ik ook graag. Ik hoop dat je mijn uitnodiging wilt accepteren, mocht ik je eens ergens mee kunnen helpen hier, laat het me weten.

Groet Corinne”



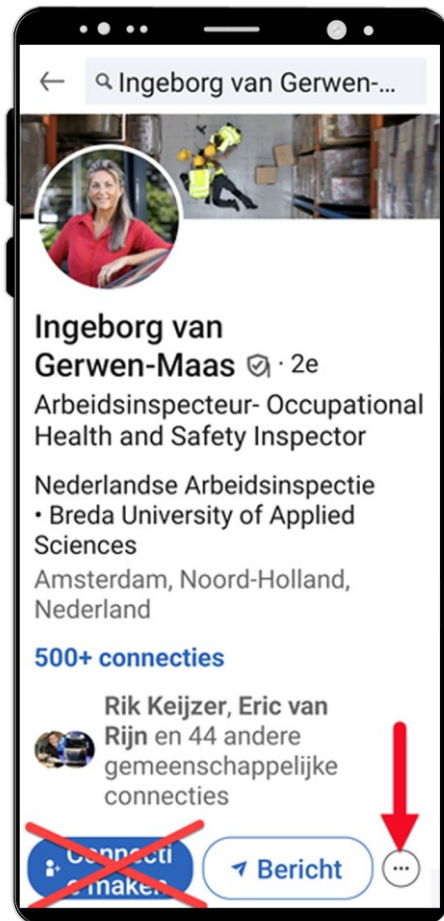
Een bericht sturen aan iemand die je niet kent kan ook starten met een leuke ijsbreker. Dit kan een compliment zijn over het profiel, zijn of haar bijdragen, of misschien heeft diegene net een nieuwe baan of opleiding afgerond.

In de betaalpakketten krijg je deze gegevens vaak al op een presenteerblaadje van LinkedIn aangeboden. Ook heb je meer ruimte dan 200 tekens om iemand een bericht te sturen. Zie voor meer informatie omtrent de betaalpakketten paragraaf 5.1.

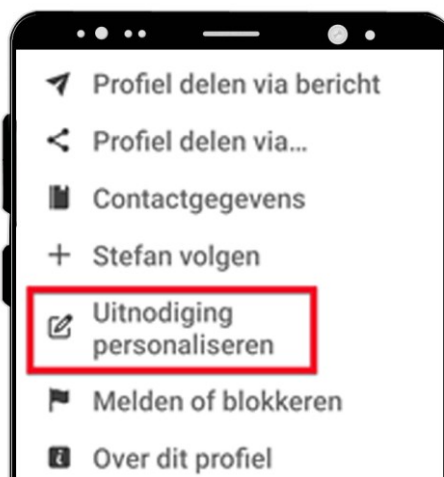
Iemand uitnodigen via smartphone of tablet



Veel mensen weten het niet, maar het is ook mogelijk om via je smartphone of tablet een persoonlijke boodschap mee te sturen bij je uitnodiging. De optie zit nogal verstopt en die moet je maar net weten te vinden. Als je naar het profiel gaat van iemand met wie je wilt linken, klik dan **niet** op ‘Connectie maken’, zoals op desktop of laptop, maar op de drie puntjes, ‘Meer...’ of een menu-pijltje eronder. Dit is afhankelijk van welke smartphone je gebruikt. In dit voorbeeld klik ik op de drie puntjes.



Vervolgens krijg je een menu te zien met de optie 'Uitnodiging personaliseren'. Als je daarop klikt krijg je de mogelijkheid de uitnodiging aan te passen en een persoonlijk berichtje te schrijven, net als op de laptop/desktop.



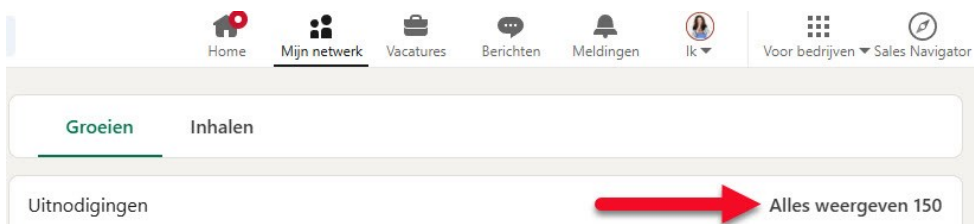
Uitnodiging intrekken

Het is mogelijk om een uitgestuurde uitnodiging aan iemand weer in te trekken. Deze optie gebruik je vooral als:

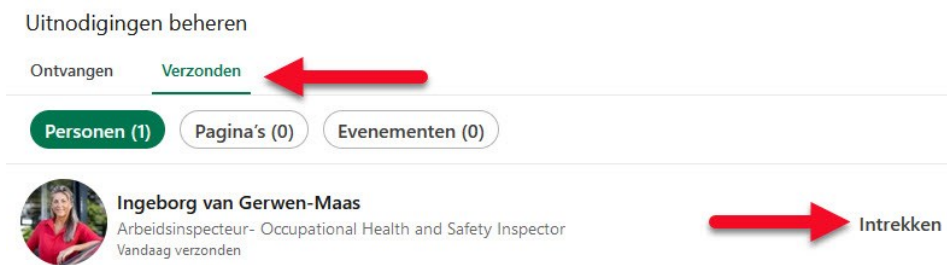
- je per ongeluk op een suggestie hebt geklikt en je uitnodiging daarmee zonder persoonlijke boodschap verstuurd is;
- je op een smartphone of tablet zit en je uitnodiging voordat je het wist zonder persoonlijke boodschap verstuurd is;
- iemand je uitnodiging maar niet accepteert en je wilt voorkomen dat hij deze weigert, waarmee je riskeert na een aantal weigeringen restricties op je profiel te krijgen. Je weet overigens niet of iemand je uitnodiging negeert, in het profiel blijft namelijk 'In afwachting' staan. Soms kan het daarom beter zijn na een bepaalde tijd de uitnodiging terug te trekken.



Hoe trek je een uitnodiging terug? Ga op de laptop/desktop naar je lijst met uitnodigingen, deze vind je in je menubalk onder 'Mijn netwerk', en klik vervolgens op 'Alles weergeven'. Hier kan ook 'Beheren' staan.



Klik op het tabblad 'Verzonden'. Je ziet nu alle uitnodigingen die je verzonden hebt en de mogelijkheid om ze in te trekken.



Je krijgt een waarschuwing dat je diegene pas weer over 3 weken kunt uitnodigen. Lijkt me geen probleem.

Uitnodiging intrekken



Als u dit nu intrekt, kunt u dit naar deze persoon pas over 3 weken opnieuw verzenden.

Annuleren

Intrekken

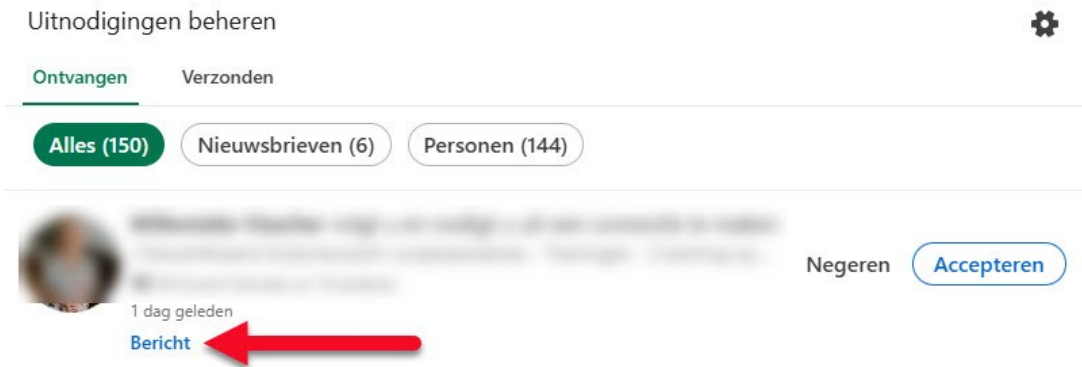
6.3 Uitnodigingen ontvangen

Waar vind je de uitnodigingen van andere LinkedIn-leden aan jou? Boven in je menubalk, rechts, zie je het icoontje 'Mijn netwerk' dat aangeeft dat je nieuwe uitnodigingen hebt en hoeveel. Als je erop klikt krijg je de mogelijkheid de uitnodigingen direct te accepteren of te negeren (weigeren) door middel van de keuze achter de uitnodiging.

Ik adviseer om hier altijd op 'Alles weergeven' (of 'Beheren') te klikken. Je kunt anders geen persoonlijk bericht sturen aan mensen die je een uitnodiging hebben gestuurd zonder berichtje, en dat is juist een mooi contactmoment.

The screenshot shows the LinkedIn navigation bar at the top with icons for Home, Mijn netwerk (with a red notification badge), Vacatures, Berichten, Meldingen, Ik, and Voor bedrijven / Sales Navigator. Below the navigation bar, the 'Uitnodigingen' (Invitations) section is visible. It has two tabs: 'Groeien' (selected) and 'Inhalen'. Under 'Uitnodigingen', there is a link 'Alles weergeven 150' with a red arrow pointing to it. Below that, a specific invitation is shown from Sandra. The invitation text is: 'Hallo Corinne, Ik maak graag een connectie met je. Fijne avond! groet Sandra'. To the right of the invitation, there is a 'Negeren' (Ignore) link with a red arrow pointing to it, and an 'Accepteren' (Accept) button. Below the invitation, there is a 'Sandra beantwoorden' (Reply to Sandra) link.

Je ziet nu de mogelijkheid om eerst een bericht te sturen voordat je iemand accepteert of negeert. Klik hiervoor op 'Bericht'.



Zelf vind ik dit een van de mooiste opties van LinkedIn. Je netwerkrelatie begint hier, evenals het vertrouwen en de gunfactor. Het heeft mij veel fijne relaties opgeleverd in de afgelopen jaren. Daarnaast tackle je de fake-accounts, mensen die je iets aan willen smeren of mensen die denken dat LinkedIn een dating-site is.

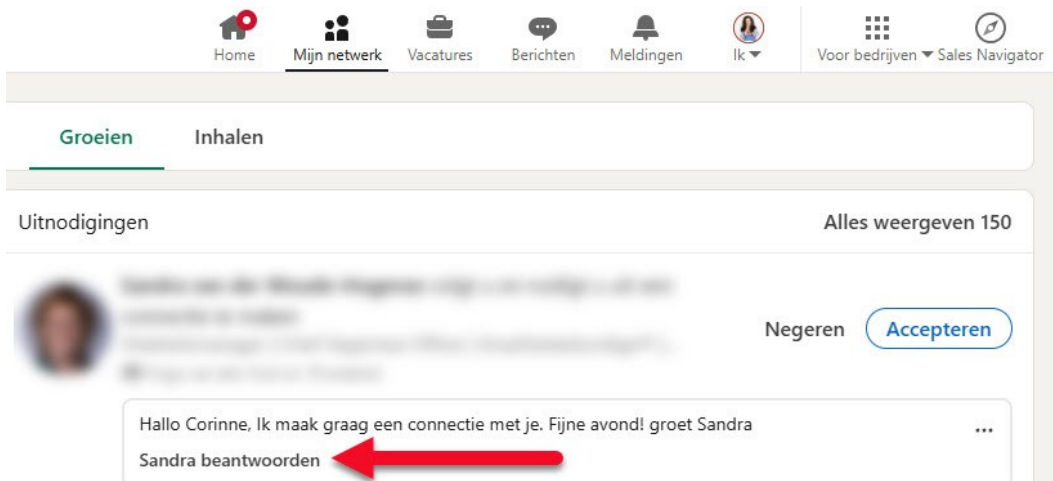
Ik geef je hierbij een voorbeeld van een standaard berichtje die ik als eerste opzet gebruik bij dit soort acties. Uiteraard pas ik de naam aan en maak ik het soms nog net even iets persoonlijker, afhankelijk van het profiel en de persoon.

Hi NAAM,
dank je wel voor je uitnodiging.
Voordat ik je accepteer hoor ik graag even waarom je me uitgenodigd hebt, er zat geen persoonlijk berichtje bij. Misschien zat je aan je limiet of is er een andere reden?

Ik wil altijd graag even weten wie ik mijn waardevolle netwerk inlaat :)
Hartelijke groet, Corinne Keijzer

Uitnodigingen met of zonder persoonlijke boodschap

Heeft iemand moeite gedaan om een persoonlijke boodschap mee te sturen, dan zie je dat direct doordat er '... beantwoorden' onder de uitnodiging staat.



Klik je daarop, dan word je direct doorgeleid naar je inbox en kun je daar een antwoord schrijven. Mijn advies is om iemand altijd even te bedanken voor de uitnodiging en ook eventueel uit te leggen hoe jij omgaat met je netwerk – bijvoorbeeld dat diegene je vragen mag stellen en dat je openstaat voor verbinding met anderen.

Als je iemand weigert, krijgt diegene daar geen melding van en je kunt vervolgens aangeven of je die persoon afwijst omdat je hem of haar niet kent.



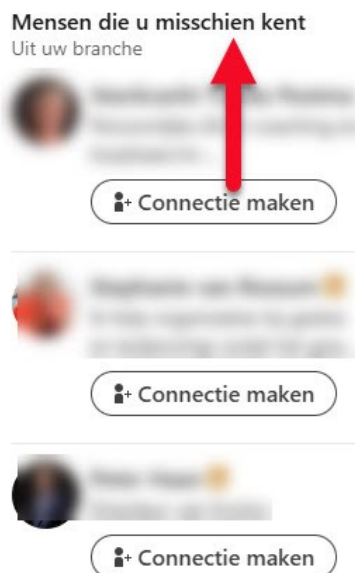
Als je deze optie kiest, en de ander krijgt binnen korte tijd meer van dergelijke rapportages (mensen die hem niet kennen), dan heeft hij of zij bij een paar meldingen 'restricties' op zijn profiel te pakken. Dit betekent onder andere dat hij of zij voortaan geen mensen meer kan uitnodigen zonder hun e-mailadres te kennen. Hoeveel meldingen je hebt kun je niet zien. Maar ook hier geldt: voorkomen is beter dan genezen. Met een persoonlijke boodschap rapporteren mensen je veel minder snel, zo is uit onderzoek gebleken. En als iemand verder niets doet met je uitnodiging – wel weigeren maar niet rapporteren – dan wordt er dus ook geen melding gemaakt.



Wees niet te snel met het rapporteren van mensen. Velen zijn niet op de hoogte van de werking van LinkedIn en klikken bijvoorbeeld op de suggesties of nodigen iemand uit via een smartphone of tablet. Zij zijn zich niet altijd bewust van het feit dat de uitnodiging zonder boodschap wordt verzonden.

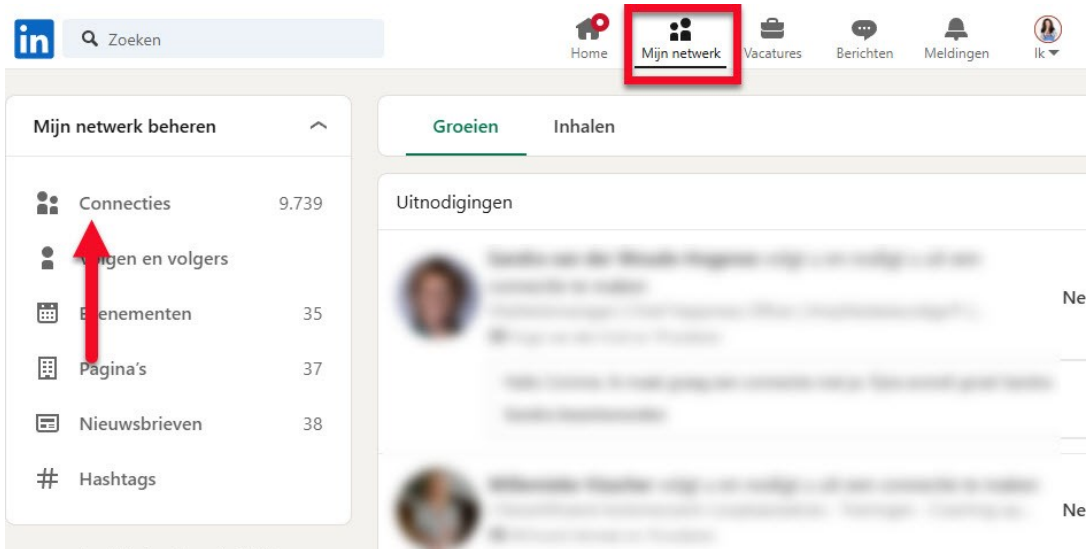
Personen die je misschien kent uitnodigen

LinkedIn geeft je op verschillende plekken suggesties van mensen met wie je kunt linken. Het vervelende is dat als je op 'Connectie maken' klikt, je geen persoonlijke boodschap mee kunt sturen. Het is daarom raadzaam deze suggesties links te laten liggen en de desbetreffende personen op te zoeken op LinkedIn en uit te nodigen met een persoonlijk bericht zoals omschreven in paragraaf 6.2.

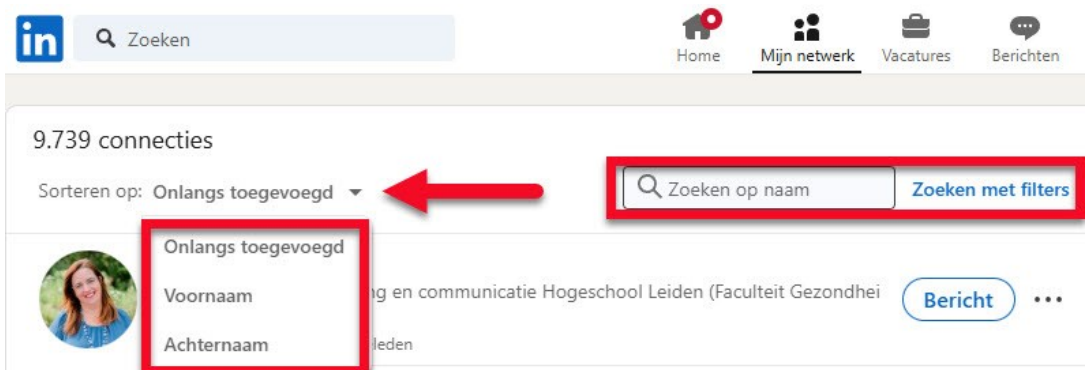


6.4 Je volledige lijst met connecties

Voor een overzicht van je connecties klik je bovenin de menubalk op 'Mijn netwerk' en vervolgens aan de linkerkant op 'Mijn netwerk beheren'. Je ziet nu de optie 'Connecties' staan.



Je ziet nu al je connecties, automatisch gesorteerd op 'Onlangs toegevoegd'. Je kunt ook sorteren op voor- of achternaam. In de zoekbalk kun je zoeken op voor- of achternaam, maar ook op bedrijfsnamen en zoektermen.

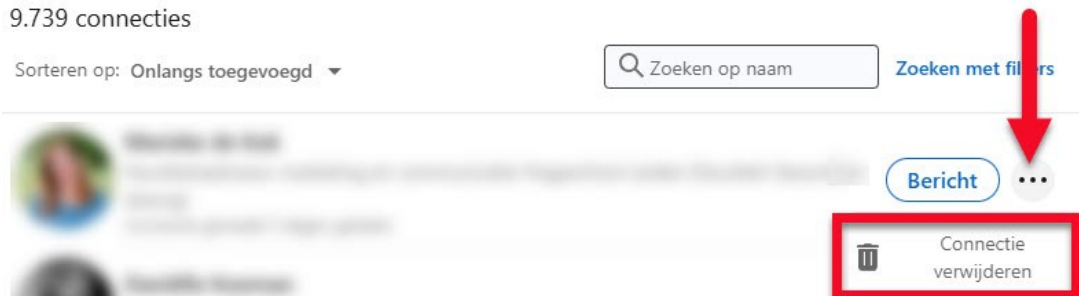


Een connectie verwijderen

Wil je je connectie verwijderen, dan zijn er twee opties:

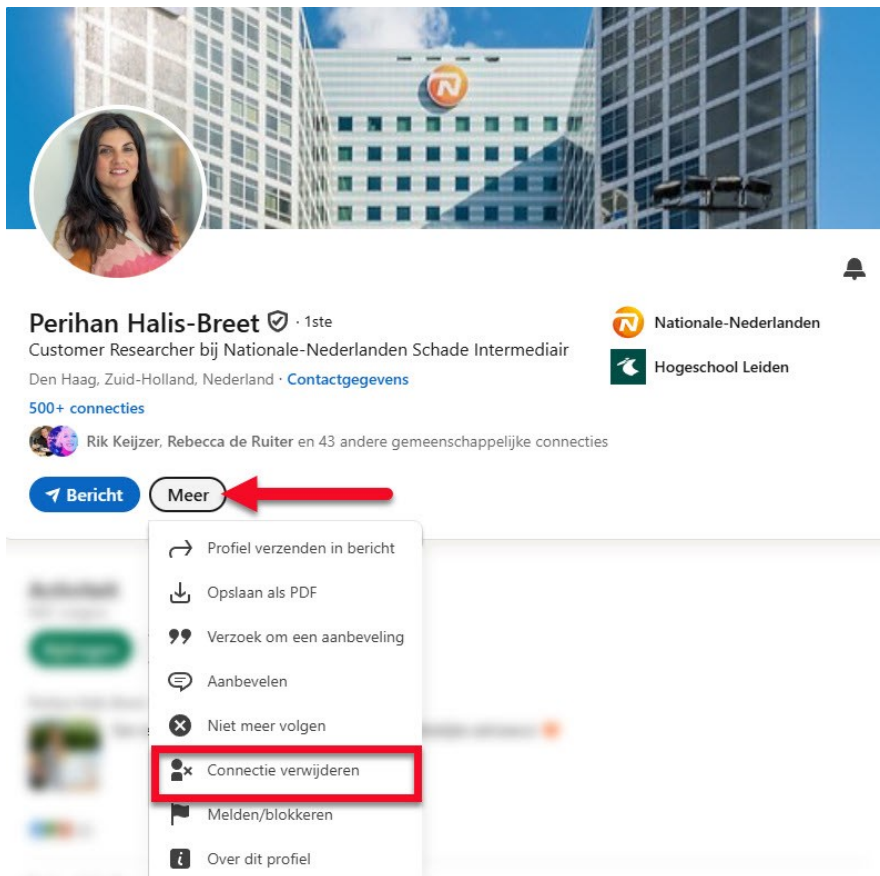
Optie 1:

Ga naar je lijst met connecties zoals hiervoor uitgelegd. Klik op de drie puntjes achter de connectie die je wilt verwijderen en klik op 'Connectie verwijderen'. De verwijderde connectie krijgt hier geen melding van.



Optie 2:

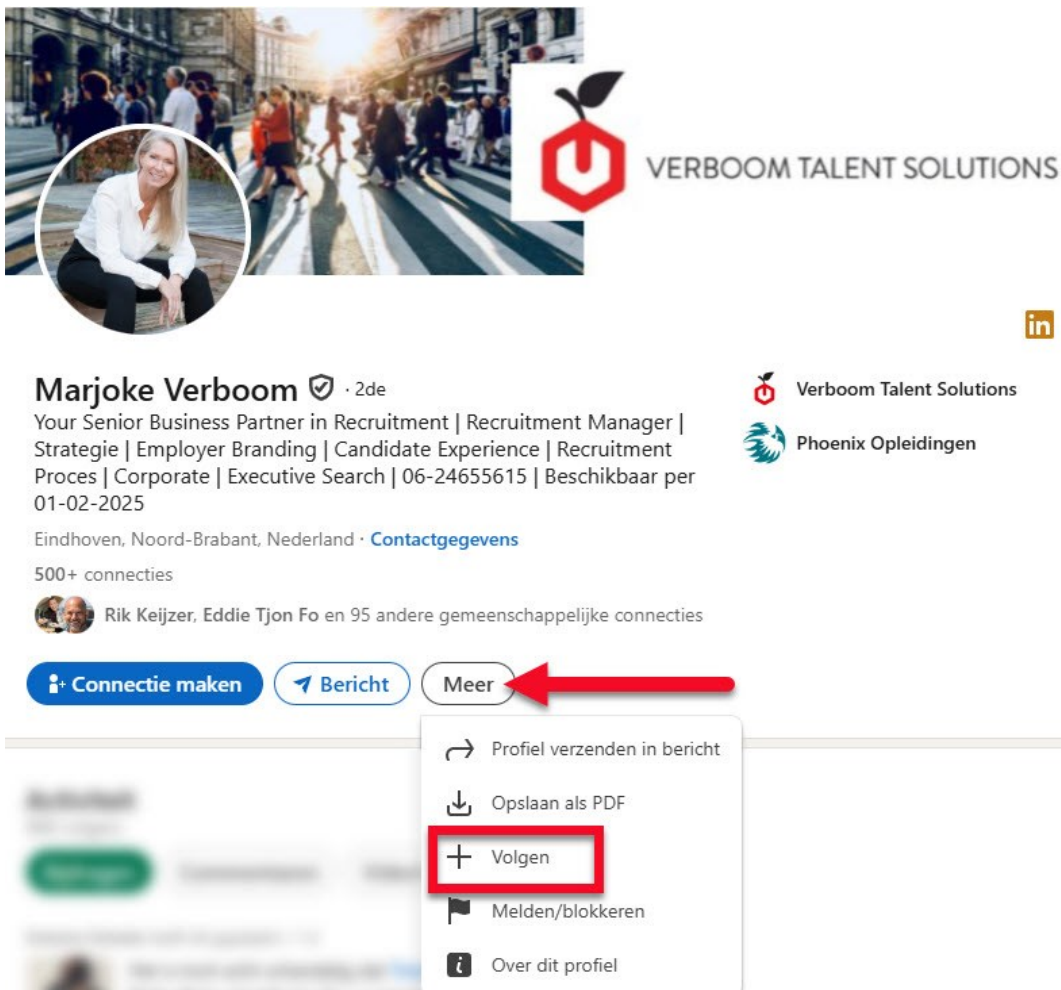
Ga naar het profiel van de connectie die je wilt verwijderen en klik op 'Meer' in zijn of haar introductieprofiel. Klik op 'Connectie verwijderen'.




Besef wel dat jouw connectie bij deze optie kan zien dat je op zijn profiel bent geweest en vervolgens dat je niet meer gelinkt bent als hij in het lijstje met 'Profielbezoekers' heeft gekeken. Om die reden kun je jezelf eerst anoniem maken (zie paragraaf 4.1), maar het is handiger om optie 1 te gebruiken als je niet wilt dat het zichtbaar wordt bij desbetreffende persoon.

6.5 Iemand volgen zonder te linken

Soms ben je geïnteresseerd in de bijdragen of artikelen van iemand zonder dat je direct wilt linken. Je kunt iemand dan 'volgen'. Ga naar zijn of haar profiel en klik 'Meer' in het introductieprofiel. Kies vervolgens voor 'Volgen'. Diegene krijgt een melding dat jij hem of haar volgt.





Marjoke Verboom  · 2de

Your Senior Business Partner in Recruitment | Recruitment Manager | Strategie | Employer Branding | Candidate Experience | Recruitment Proces | Corporate | Executive Search | 06-24655615 | Beschikbaar per 01-02-2025

Eindhoven, Noord-Brabant, Nederland · [Contactgegevens](#)

500+ connecties

 Rik Keijzer,  Eddie Tjon Fo en 95 andere gemeenschappelijke connecties

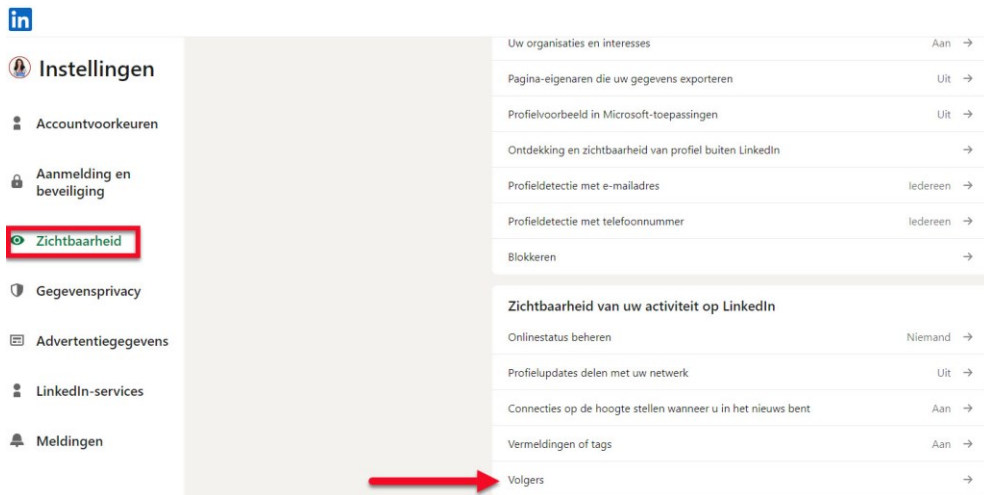
[Connectie maken](#) [Bericht](#) [Meer](#)

- Profiel verzenden in bericht
- Opslaan als PDF
- Volgen**
- Melden/blokkeren
- Over dit profiel



Heb je liever de optie 'Volgen' in je profiel staan in plaats van 'Connectie maken'? Dan

Jij bepaalt zelf met de optie 'Volgers' wie jouw (openbare) bijdragen op je profiel mogen bekijken. Ga naar je instellingen en kies in de linkerkantlijn voor 'Zichtbaarheid'. Scroll naar beneden en zoek 'Volgers' op. Klik daar op het pijltje.



Je kunt bij deze optie kiezen voor 'Iedereen op LinkedIn', oftewel: ook mensen buiten je netwerk, of 'Uw connecties', dus alleen de mensen waar je mee gelinkt bent. Ik adviseer dit altijd op 'Iedereen' te zetten. Hoe groter je bereik, hoe groter je zichtbaarheid en kans op mooie ontmoetingen, samenwerkingen, enzovoort.

← Terug

Wie u kan volgen

Als u iedereen op LinkedIn kiest, stelt dit mensen buiten uw netwerk in staat uw openbare updates te volgen. Als u overschakelt van iedereen op LinkedIn naar Uw connecties, verliest u de volgers buiten uw netwerk die u op dat moment hebt. Wijzigingen worden binnen ongeveer 24 uur van kracht.

Iedereen op LinkedIn ←

Uw connecties

Volgen de primaire actie maken

Aan

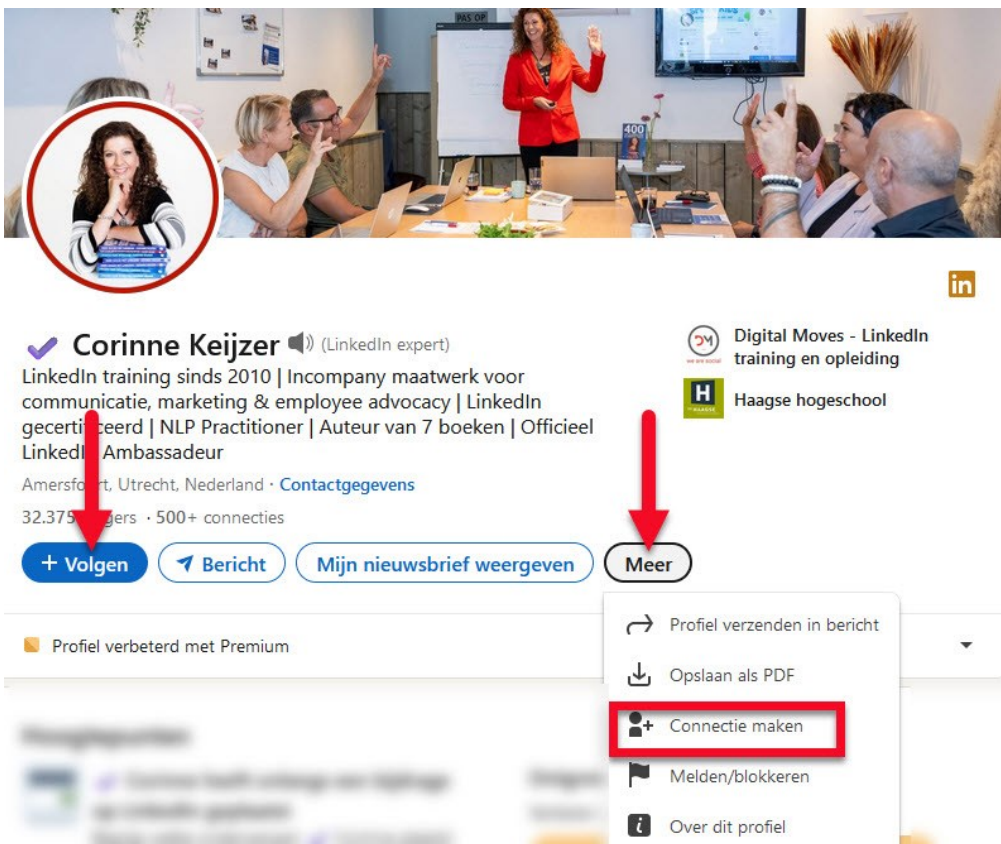
Als deze optie is ingeschakeld, wordt Volgen de primaire actie wanneer leden uw profiel bekijken.

De knop 'Volgen' leidend maken in je profiel

Wil je de knop 'Volgen' op je profiel hebben staan in plaats van de optie 'Connectie maken', dan kun je deze twee opties omdraaien door het schuifje in bovenstaande instelling op 'Aan' te zetten.



'Connectie maken' blijft mogelijk, de knoppen zijn omgedraaid, deze vind je hierna terug onder 'Meer'.



Waar vind je je volgers terug

Je aantal volgers vind je op meerdere plekken binnen LinkedIn. Als eerste bijvoorbeeld in je profielonderdeel 'Activiteit'. Op die plek zijn ze ook voor andere LinkedIn-gebruikers te vinden.

Activiteit
32.375 volgers

Nieuwe bijdrage

Bijdragen Nieuwsbrieven Commentaren Video's Afbeeldingen Documenten

Meer succes met LinkedIn!
Tweewekelijks gepubliceerd • 13.310 abonnees
Praktische tips over LinkedIn, contentmarketing en -strategie en alle ontwikkelingen en nieuwtjes.
✓ Geabonneerd

Heb je de 'Volgen' knop primair in je profiel staan, zie de paragraaf hiervoor, dan zie je in je introductieprofiel direct het aantal volgers terug.

Corinne Keijzer (LinkedIn expert) Nu bevestigen

LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn ambassadeur

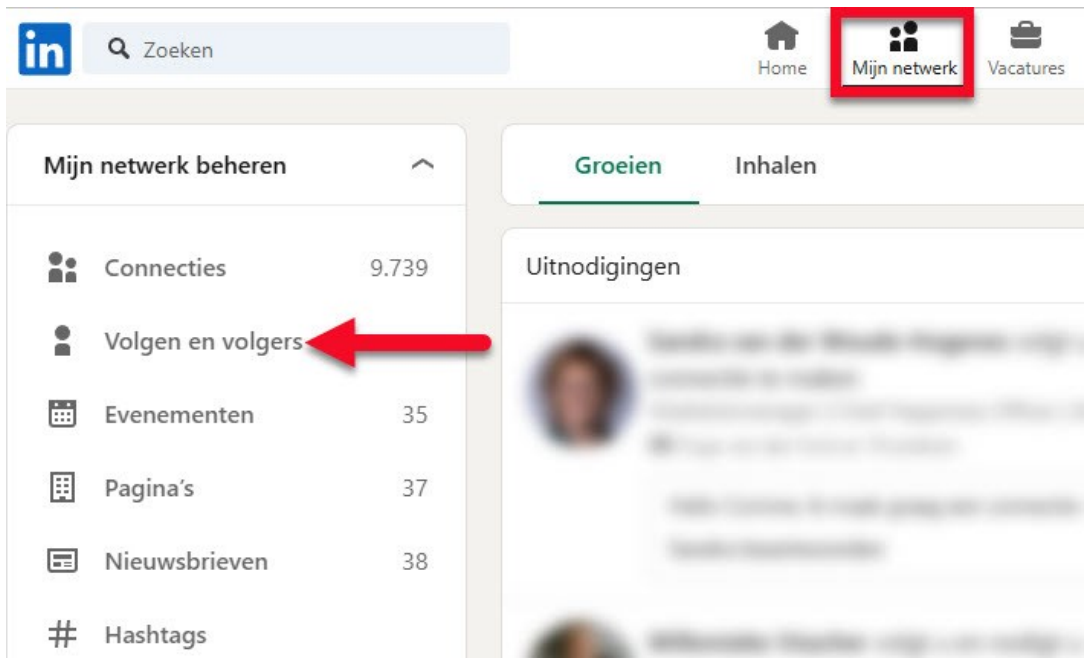
Amersfoort, Utrecht, Nederland · [Contactgegevens](#)

32.375 volgers · 500+ connecties

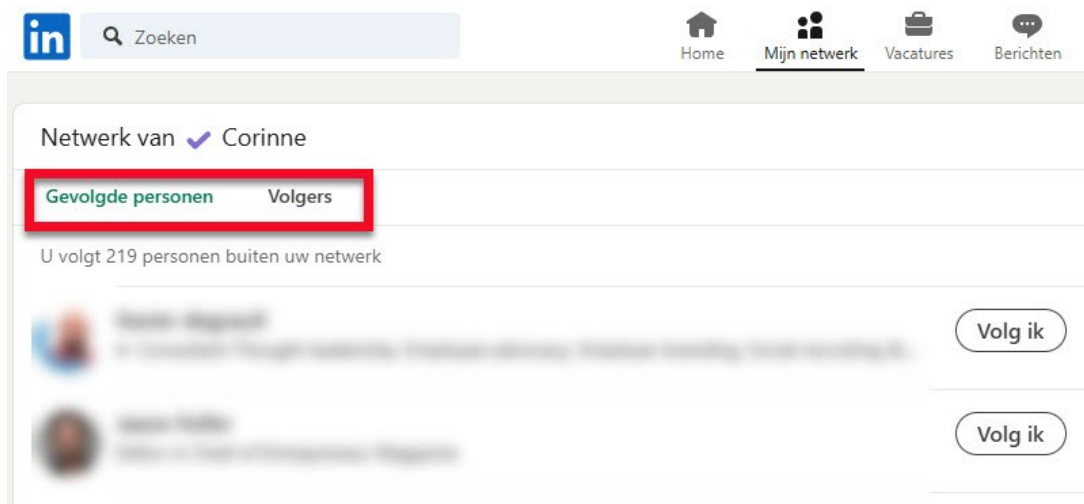
Beschikbaar Profielonderdeel toevoegen Abonneren op nieuwsbrief Hulpbronnen

Digital Moves - LinkedIn training en opleiding
Haagse hogeschool

Ook onder 'Mijn netwerk' vind je in het linker menu je volgers.



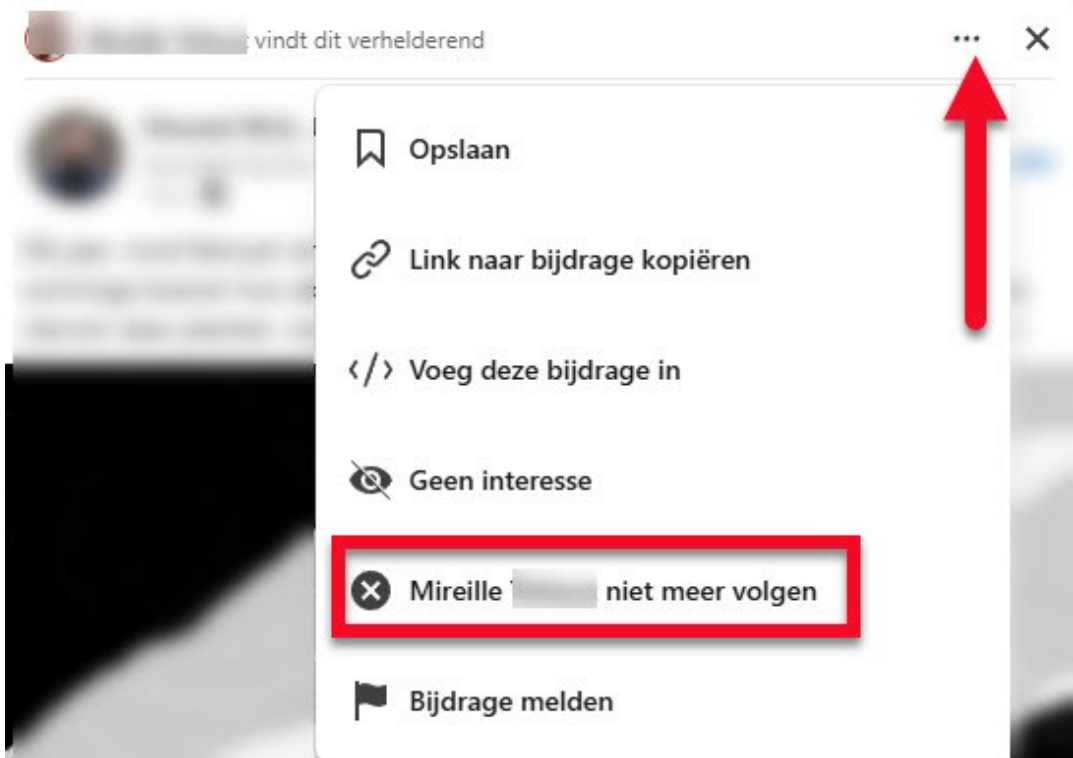
Klik je op een van deze opties, dan kom je in je overzicht van volgers terecht waar je niet alleen kunt zien wie jou volgt, maar ook wie jij zelf volgt. Deze aantallen kunnen compleet verschillend zijn.



Iemand ontvolgen

Op het moment dat je linkt met iemand, ben je automatisch volger van elkaar. Daarnaast kan iemand je volgen zonder te linken, zoals je zojuist in de vorige paragraaf gezien hebt. Maar

connecties kunnen je ook ontvolgen terwijl de connectie zelf intact blijft. Je ziet dan alleen geen bijdragen meer van diegene die je ontvolgt. Ontvolgen doe je door op de drie puntjes te klikken van een bijdrage van desbetreffende persoon. Diegene krijgt daar geen bericht van.



Volgers kunnen elkaar niet, zoals bij een connectie, een berichtje sturen of bepaalde informatie zien die alleen voor connecties bedoeld zijn. Zoals een telefoonnummer. Mensen die je ontvolgt hebt kun je weer terugvinden in je instellingen. In [mijn boek '500 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts'](#) leg ik hier meer over uit aangezien dat over het algemeen met content te maken heeft.

6.6 Iemand blokkeren

Het is mogelijk om LinkedIn-leden volledig te blokkeren. Je moet hiervoor naar het profiel van de desbetreffende persoon gaan, dus misschien wil je dan eerst je zichtbaarheid op 'Anoniem' zetten. Hoe je dit doet, lees je in paragraaf 4.1.



Vervolgens ga je naar het introductieprofiel en klik je op 'Meer...'. Klik daar op de optie 'Melden/blokkeren'.

Perihan Halis-Breet ✓ · 1ste
Customer Researcher bij Nationale-Nederlanden Schade Intermediair
Den Haag, Zuid-Holland, Nederland · [Contactgegevens](#)
500+ connecties
Rik Keijzer, Rebecca de Ruiter en 43 andere gemeenschappelijke connecties

[Bericht](#) [Meer](#)

- Profiel verzenden in bericht
- ↓ Opslaan als PDF
- ” Verzoek om een aanbeveling
- 💬 Aanbevelen
- ✕ Niet meer volgen
- 👤 Connectie verwijderen
- 🚩 Melden/blokkeren**
- ℹ Over dit profiel

Je krijgt vervolgens drie opties: 'Naam blokkeren', 'Het volledige account blokkeren' en 'Profiel element melden' (bijvoorbeeld als het auteursrecht is geschonden, de profielfoto niet van diegene is of de

foto niet voldoet aan de voorwaarden van LinkedIn). Rapporteren doe je alleen als daar echt een goede reden voor is. LinkedIn checkt deze rapportages zorgvuldig en zal actie ondernemen indien nodig, bijvoorbeeld het profiel sluiten.

Rapporteren of blokkeren



Actie selecteren

Perihan Halis-Breet blokkeren



Perihan Halis-Breet of volledig account rapporteren



Profielelement rapporteren



Als u een probleem met een bijdrage, commentaar of bericht hebt gevonden, gebruik dan de rapportageoptie in die content.

Geblokkeerde personen kunnen jouw profiel niet vinden in de zoekmachine, zien geen gegevens van je en zien ook geen reacties of andere activiteiten van jou. Het is voor hen net alsof je profiel niet bestaat. Je kunt je lijst met geblokkeerde mensen beheren in je blokkeerlijst. Deze vind je terug in je instellingen onder 'Zichtbaarheid'.



Instellingen



Accountvoorkeuren



Aanmelding en beveiliging



Zichtbaarheid



Gegevensprivacy



Advertentiegegevens

Wie uw connecties kan zien

Uit →

Wie de leden kan zien die u volgt

Alleen zichtbaar voor mij →

Wie uw achternaam kan zien

→

Uw organisaties en interesses

Aan →

Pagina-eigenaren die uw gegevens exporteren

Uit →

Profielvoorbeeld in Microsoft-toepassingen

Aan →

Ontdekking en zichtbaarheid van profiel buiten LinkedIn

→

Profieldetectie met e-mailadres

Iedereen →

Profieldetectie met telefoonnummer

Iedereen →

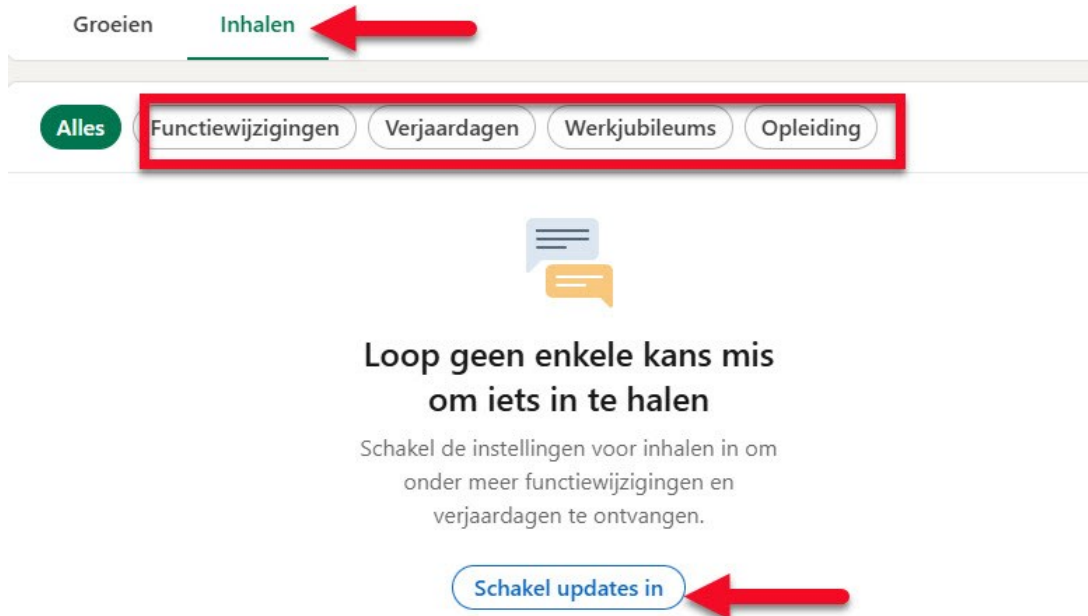
Blokkeren

→



6.7 Verjaardagen, jubilea, functiewijzigingen en nieuwe opleidingen

Onder 'Mijn netwerk' vind je ook alle wijzigingen uit je netwerk. Tenminste, als je de updates hebt ingeschakeld. Klik door op de tab 'Inhalen'. Hier zie je alle functiewijzigingen binnen je netwerk, evenals verjaardagen, werkjubilea en opleidingen. Onderaan kun je de updates inschakelen als je dat wenst.



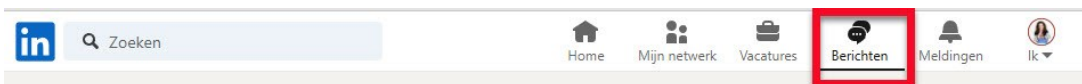
Dit zijn mooie contactmomenten en ik adviseer dan ook altijd een persoonlijk berichtje te sturen in plaats van alleen het standaard berichtje van LinkedIn. Duizend keer 'Gefeliciteerd' zegt niet zoveel.

7. Berichteninbox en meldingen

Er zijn verschillende opties om berichten, meldingen en notificaties te ontvangen op LinkedIn.

7.1 Privéberichten in je inbox

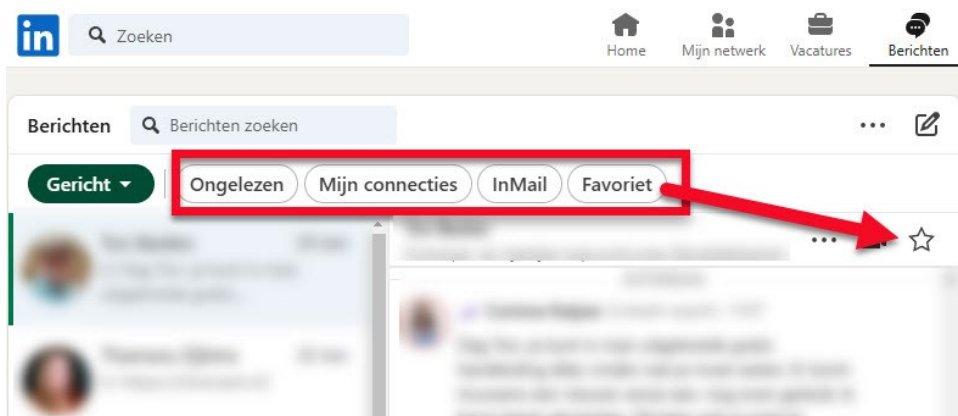
In je 'Berichten' komen al je privéberichten, groepsberichten en InMails (privéberichten van betalende leden met wie je niet gelinkt bent) binnen en vind je al je uitgaande berichten. Hoe kom je het snelst in je inbox? In je menubalk, boven in je profiel, zie je een icoontje in de vorm van tekstballonnetjes staan. Klik erop om in je inbox te komen.



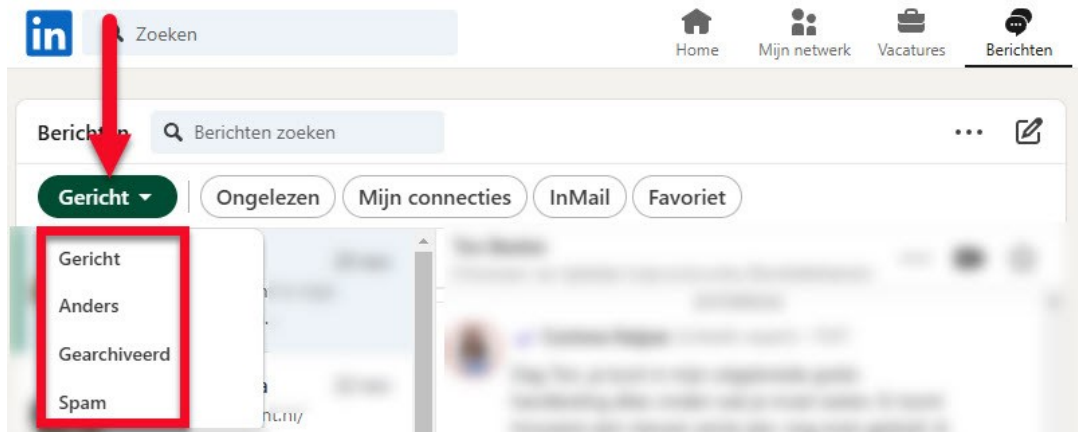
Je krijgt nu een overzicht te zien van al je berichten. Dit zijn zowel ontvangen als verzonden privéberichten, maar ook bijvoorbeeld uitnodigingen waarop je gereageerd hebt.

Je hebt verschillende opties om je Inbox op te sorteren. Je kunt filteren op

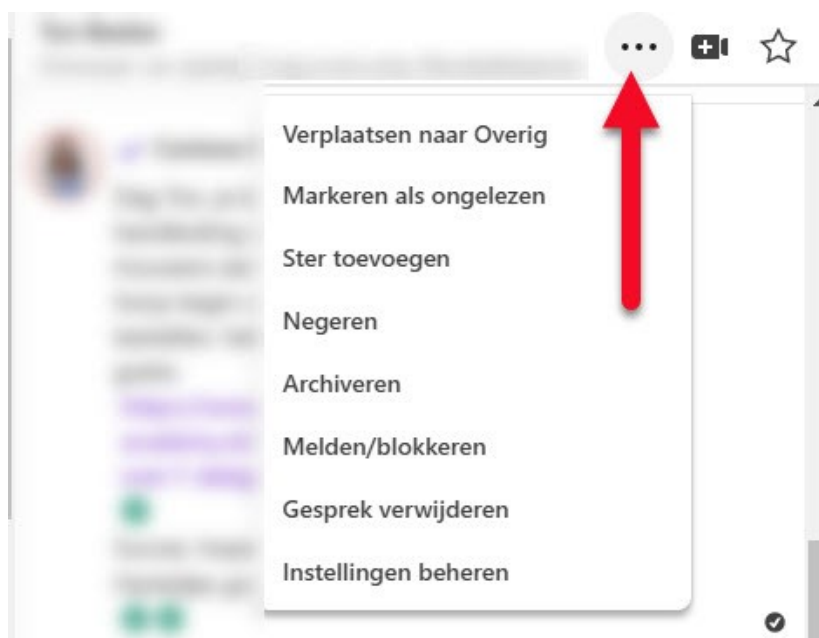
- **Je ongelezen berichten;**
- **Berichten van je connecties;**
- **InMails** - dit zijn berichten van mensen die geen connectie van je zijn en een betaalpakket hebben waarmee ze je alsnog een berichtje kunnen sturen;
- **Favorieten** - dit zijn berichten die je zelf als favoriet hebt gemarkeerd met het sterretje.



Klik je op 'Gericht', dan krijg je nog een aantal opties te zien.



Deze opties zijn gerelateerd aan je eigen handelingen. Als je een berichtje binnenkrijgt kun je op de drie puntjes rechts bovenin klikken en kiezen uit verschillende opties.



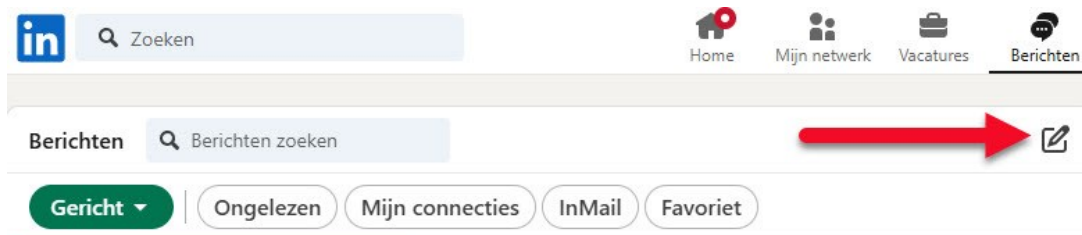
Wie kun je een privébericht sturen op LinkedIn

Je kunt LinkedIn-leden alleen een privébericht sturen als je met elkaar gelinkt bent. Er zijn een paar uitzonderingen:

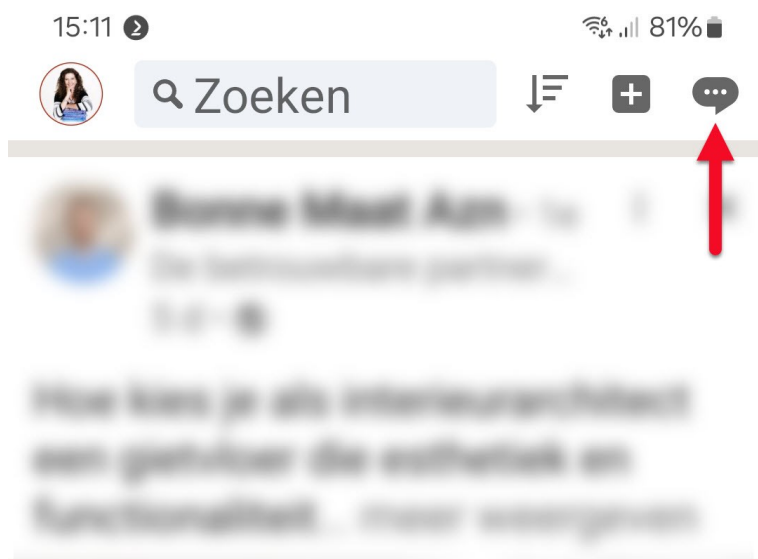
- Je hebt een betaalpakket (zie paragraaf 5.1) en kunt daarmee InMails sturen;
- De ander heeft een betaalpakket en heeft ingesteld dat ook niet-connecties een privébericht mogen sturen – dit heet een ‘Open Profile’;
- Je kunt een uitnodiging sturen met een privébericht in 200 tekens (zie paragraaf 6.2);
- Je deelt een groep met een ander LinkedIn-lid (zie hoofdstuk 8).

Berichten versturen op laptop/desktop en mobiele apps

Je kunt op de desktop/laptop een bericht sturen door op het icoontje met het potloodje te klikken. Je kunt meerdere mensen tegelijk een bericht sturen (maximaal 50) met het icoontje rechts daarvan. Bedenk wel: het betreft een groepsgesprek waarin iedereen ongevraagd wordt betrokken en alles meeleeft. Je kunt niet, onafhankelijk van elkaar, meerdere mensen tegelijk een bericht sturen. LinkedIn is namelijk bang dat dat spammedrag in de hand werkt.



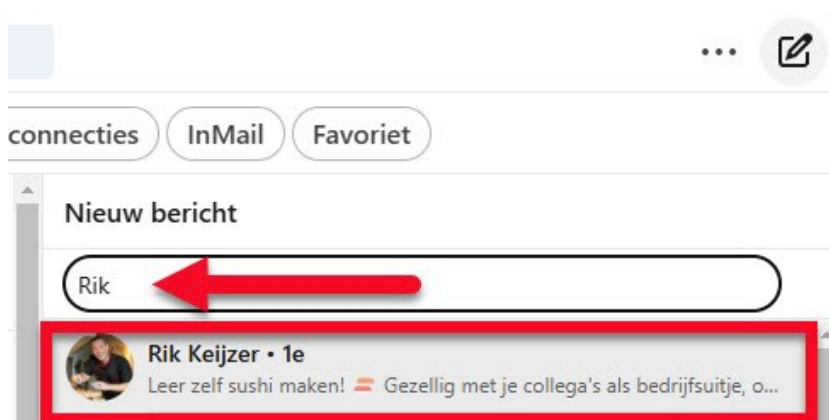
Op de mobiele applicatie klik je op het tekstballonnetje rechts bovenin.



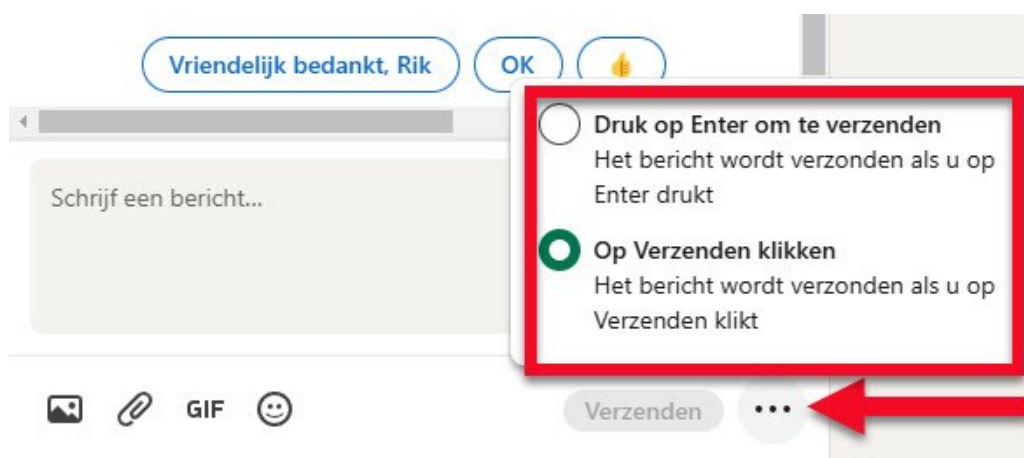


Als je meerdere mensen een groepsbericht stuurt, kun je de geadresseerden niet verbergen. Iedereen ziet dus aan wie je datzelfde bericht stuurt. Als iemand reageert, wordt dat bericht bovendien direct aan de hele groep verstuurd. Veel mensen zijn hier niet van gecharmeerd. Mijn advies is dan ook om geen grote groepen mensen te mailen en al helemaal niet met spam.

In het namenveld typ je de naam in van je connectie, die wordt aangevuld door LinkedIn op het moment van typen.

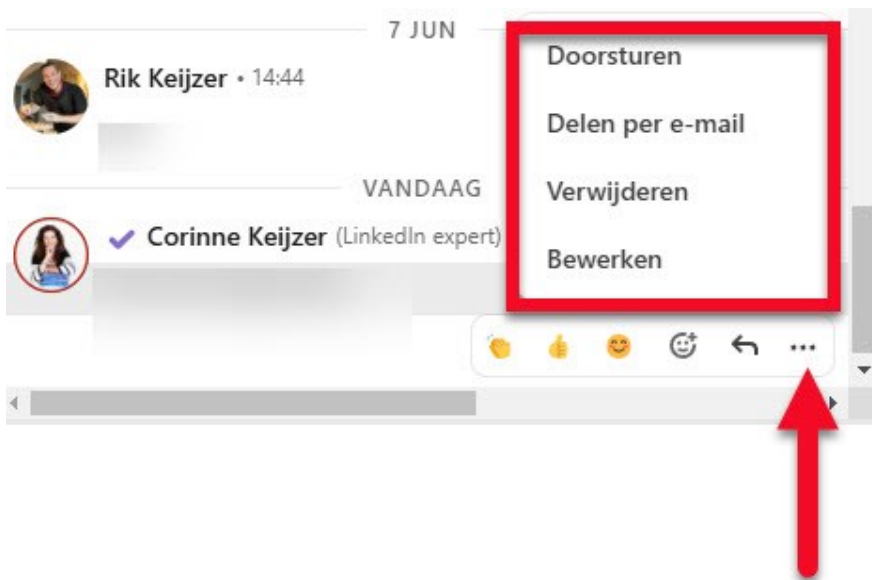


Rechtsomder in het veld kun je ervoor kiezen of je de Enter-knop op je toetsenbord wilt gebruiken om je bericht te verzenden (klik op de drie puntjes). Zelf zou ik dit uitzetten, je stuurt al snel een berichtje dat niet af is. Of wacht met het invullen van de naam bovenin, dan kan het nooit per ongeluk verzonden worden. LinkedIn heeft deze optie ingebouwd omdat het naast een mailbox ook een chatsysteem is en je op deze manier snel berichten kunt sturen naar elkaar.



Bericht verwijderen of bewerken

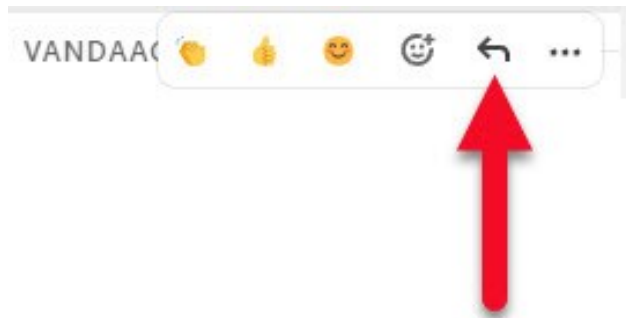
Als je je bericht verstuurd hebt en je ziet een foutje, geen paniek. Je kunt je bericht tot twee uur na verzending aanpassen of verwijderen. Klik hiervoor in je eigen verzonden bericht. Je ziet wat emoji's verschijnen met daarnaast drie puntjes. Klik je daar op dan krijg je een aantal opties. Je kunt je bericht doorsturen, via LinkedIn of per e-mail, maar ook bewerken of verwijderen.



Als je je bericht bewerkt ziet de ontvanger niet wat je hebt aangepast maar wel dat het bewerkt is omdat dat erbij staat. Verwijder je het, dan ziet de ontvanger dat je het bericht verwijderd hebt. Uiteraard ziet hij of zij niet wat er in het bericht stond.

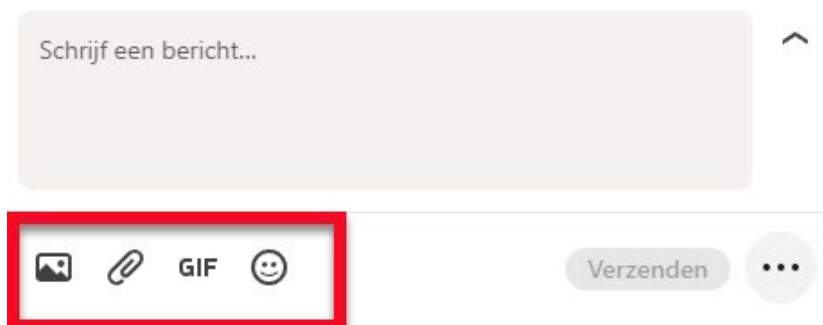


Met het kromme pijltje kun je reageren op een specifiek berichtje. Dit is vooral handig als iemand je meerdere berichten gestuurd heeft.

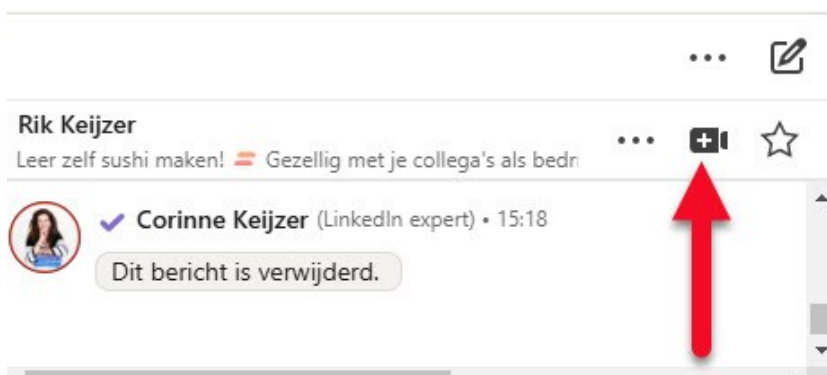


Gifjes, bestanden en videomeetings

Je kunt bij je bericht op de laptop/desktop een foto of plaatje toevoegen via het icoontje met het bergje, maar ook een bestand meesturen met de paperclip of een GIF-bestand en in je tekst emoji's gebruiken door het emoji-icoontje.



Met de videocamera met plus-teken kun je een videomeeting opzetten.



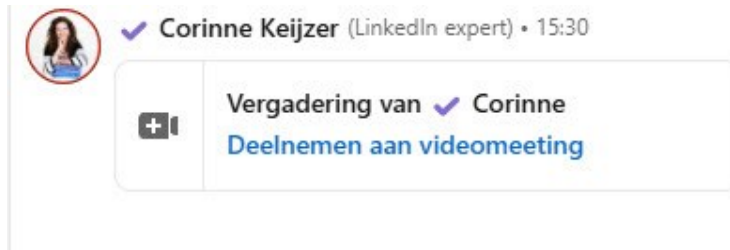
Je kunt een direct verzoek versturen door de bovenste optie te kiezen, 'Directe vergadering verzenden'.

Zet videomeeting op ✕

-  Directe vergadering verzenden
-  Inplannen voor later ➤






Deze loopt via LinkedIn video meetings.

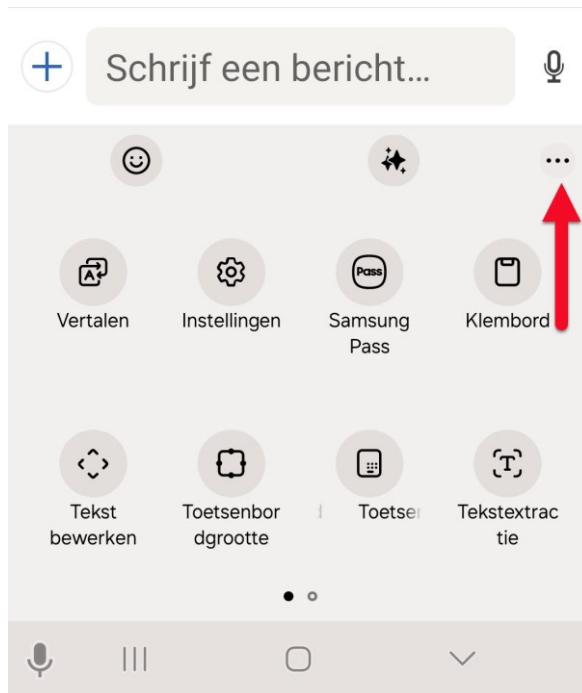


Je kunt ook kiezen om een videomeeting in te plannen. Je hebt de keuze uit LinkedIn video meetings, Microsoft Teams en Zoom.

Zet videomeeting op ✕

-  LinkedIn video meetings ➤
-  Microsoft Teams ➤
-  Zoom
corinnekeijzer@gmail.com ➤

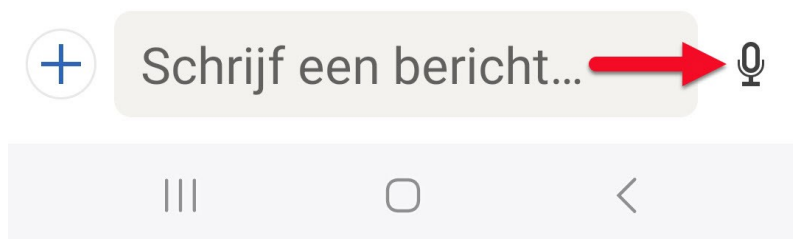
Op de mobiele app heb je dezelfde opties maar moet je voor allemaal, behalve de videomeeting, doorklikken op de drie puntjes. Je ziet meerdere extra opties, deze zijn afhankelijk van je telefoon. Ik werk zelf met Samsung en kan bijvoorbeeld mijn berichten direct laten vertalen.



Spraakberichten

Naast bovenstaande opties heb je op de mobiele applicatie de mogelijkheid om spraakberichten te versturen met het microfoontje. Het microfoontje is direct zichtbaar.

Klik je daarop, dan zie je een grote microfoon verschijnen. Houd deze ingedrukt en spreek je bericht in. Dit mag maximaal 1 minuut duren. Handig als je weinig tijd hebt om te typen of als je je bericht persoonlijker wilt maken. Vooral recruiters en werkzoekenden kunnen hier het verschil maken



De ontvanger herkent het spraakbericht aan het blauwe balkje met de duur van de boodschap daarin vermeld. Je klikt erop om het af te luisteren. Eenmaal verstuurd kun je het niet meer verwijderen.



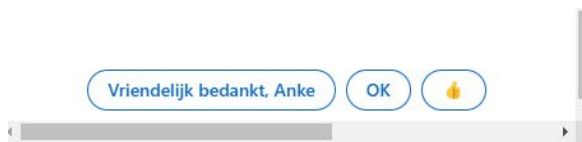
16 NOV



✓ **Corinne Keijzer** (LinkedIn)

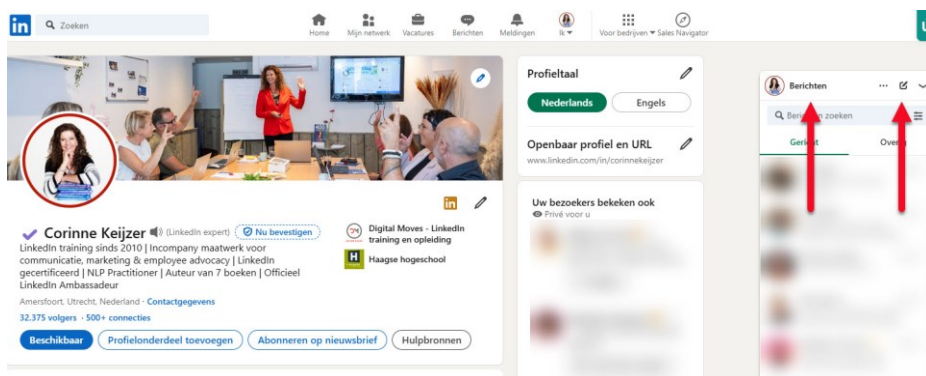
Smart replies

Ze zijn nu nog heel simpel, maar deze optie zal in de toekomst zeker uitgebreid worden: smart replies. Je ziet op dit moment vaak dezelfde opties onder binnenkomende berichten met een duimpje 'Vriendelijk bedankt' of 'OK' staan, welke je met een simpele klik kunt versturen naar de andere kant. Deze voorgedrukte reacties zijn zeer karig en ik adviseer je dan ook om ze niet te snel in te zetten. Het kan nogal ongeïnteresseerd en onpersoonlijk overkomen.



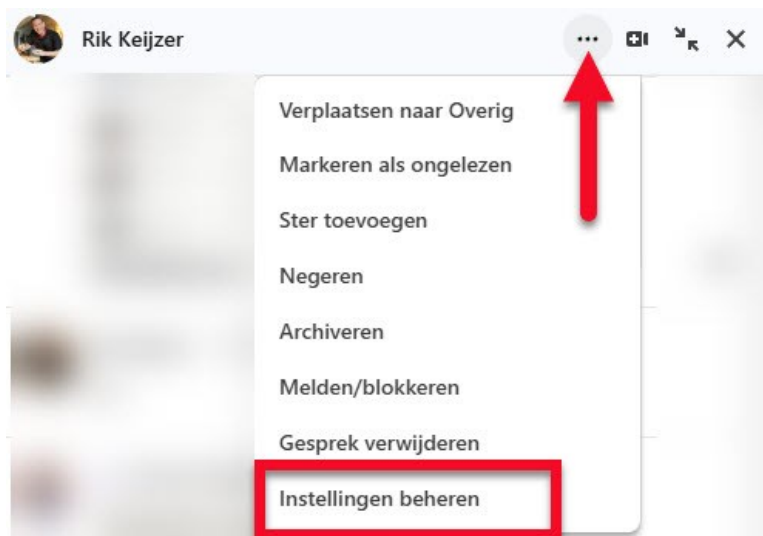
Berichten versturen vanuit het chatvenster

Helemaal rechtsonder op de laptop/desktop in LinkedIn zie je een apart scherm met 'Berichten' staan. Met deze optie kun je in een apart venster chatten op LinkedIn.

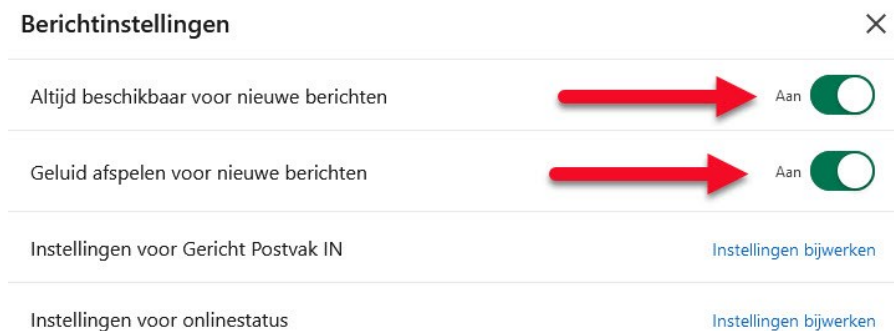


Om de balk weg te krijgen klik je op 'Berichten' of ernaast in de balk zelf. Je krijgt het overigens nooit helemaal weg, je zult die balk met 'Berichten' altijd blijven zien in je scherm.

Klik je er weer op, dan zie je de gehele balk weer terug. Klik je op een van de personen, dan opent een nieuw chatvenster. Je kunt hier nu direct een berichtje typen aan desbetreffende persoon. Je kunt zelf bepalen of andere LinkedIn-leden of je connecties mogen zien dat je online bent. Je bent dan herkenbaar aan een groen bolletje achter je naam, op zowel laptop/desktop als mobiele apps. Je ziet dit dan ook bij anderen. Het hangt van je instellingen af, zie voor meer uitleg paragraaf 5.3. Je komt hier versneld door op de drie puntjes rechts bovenin te klikken in je berichtvenster en vervolgens op 'Berichteninstellingen'.



Je krijgt nu de keuze om hier jezelf 'niet beschikbaar' te maken voor nieuwe berichten (waardoor jij ook niet ziet dat iemand anders jouw bericht gelezen heeft) door het schuifje uit te zetten. Je connecties zien dan ook niet meer of je online bent of niet. Tevens kun je het geluid hier uitzetten, anders krijg je een signaal dat er een nieuw berichtje voor je is. Zelf vind ik die optie wel handig, maar dat is natuurlijk ook weer een persoonlijke keuze.



Met de instellingen die eronder staan kun je je Inbox beheren en je online status.

7.2 Meldingen

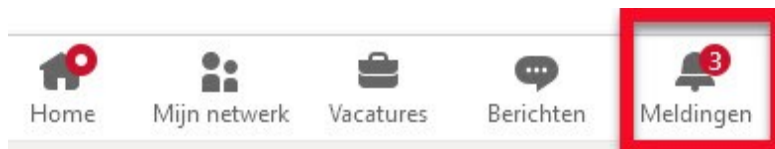
Boven in je menubalk zie je de optie 'Meldingen'.



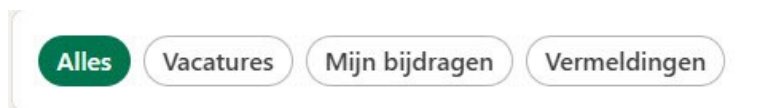
Hier zie je bijvoorbeeld:

- meldingen van leden die jouw profiel hebben bekeken;
- meldingen van nieuwe volgers;
- ontvangen onderschrijvingen voor vaardigheden;
- leden die gereageerd hebben op een bijdrage van jou;
- leden die je genoemd hebben in een bijdrage of reactie;
- iemand die gereageerd heeft op een bijdrage waarop jij gereageerd hebt;
- iemand uit je netwerk die een nieuw bijdrage geplaatst heeft.

Als je op 'Meldingen' klikt, zie je direct welke meldingen er zijn. Het rode vierkantje met het cijfer geeft aan hoeveel nieuwe meldingen je hebt.



Als je je meldingen opent, staat het standaard op 'Alles'. Wil je alleen meldingen van je vacatures, bijdragen of vermeldingen zien, dan kun je op een van die opties klikken.



Uitschrijven voor meldingen

Je kunt je uitschrijven voor meldingen. Dit kun je direct in de melding zelf doen, maar ook in één overzicht. Ik laat je beide opties hieronder zien. Als je een soort melding binnenkrijgt waarvoor je wilt uitschrijven, dan kun je direct op de drie puntjes in de rechter bovenhoek klikken en vervolgens op 'Meldingsvoorkeuren wijzigen'.



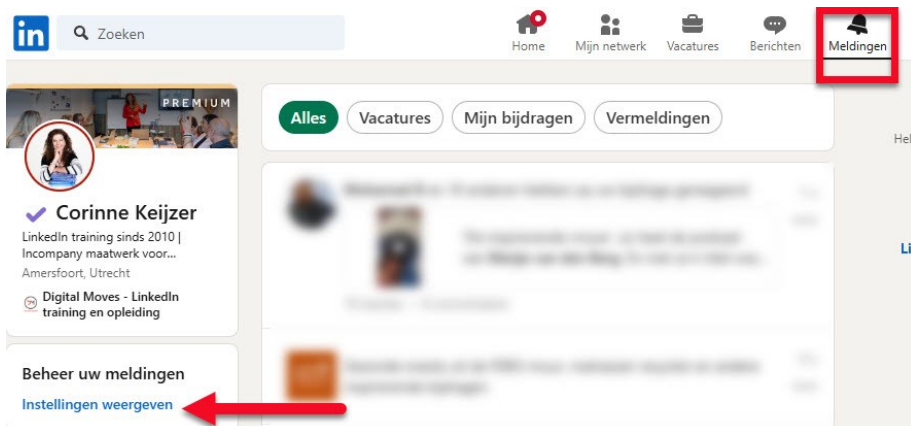
Je krijgt vervolgens meerdere opties, afhankelijk van de soort melding.



Je kunt er in dit voorbeeld voor kiezen om van desbetreffend persoon geen meldingen meer te ontvangen, van de bijdrage zelf geen meldingen meer te ontvangen of helemaal geen commentaren en reacties meer te ontvangen, ongeacht de bijdragen.

Meldingsinstellingen beheren

Wil je in één keer alle meldingen beheren, dan klik je boven in de menubalk op 'Meldingen' en daarna op 'Instellingen weergeven' links in de kantlijn.



Je ziet nu diverse secties, welke per gebruiker kunnen verschillen (afhankelijk van je activiteiten op LinkedIn), en kunt deze verder openklikken om de keuzes aan te geven van desbetreffende meldingen. Het maakt je LinkedIn-leven weer een stuk leuker kan ik je zeggen.



Instellingen

 Accountvoorkeuren

 Aanmelding en beveiliging

 Zichtbaarheid

 Gegevensprivacy

 Advertentiegegevens

 LinkedIn-services

 **Meldingen**



Uw meldingsinstellingen zijn opnieuw ingedeeld en vereenvoudigd
Uw vorige instellingskeuzes zijn niet gewijzigd. [Meer informatie](#)



Meldingen die u ontvangt

Op zoek naar een baan	→
Iemand aannemen	→
Connectie maken met anderen	→
Inhaalupdates netwerk	→
Plaatsingen en commentaren	→
Berichten	→
Groepen	→
Pagina's	→
Evenementen bijwonen	→
Nieuws en rapporten	→
Uw profiel bijwerken	→
Verificaties	→
Games	→

8. Groepen

Groepen vormen een interessant onderdeel van LinkedIn. Het zijn fora voor professionals, gericht op een specifiek onderwerp. Over het algemeen hebben ze allemaal een zakelijke insteek. Het nut van LinkedIn-groepen zit in het volgende:

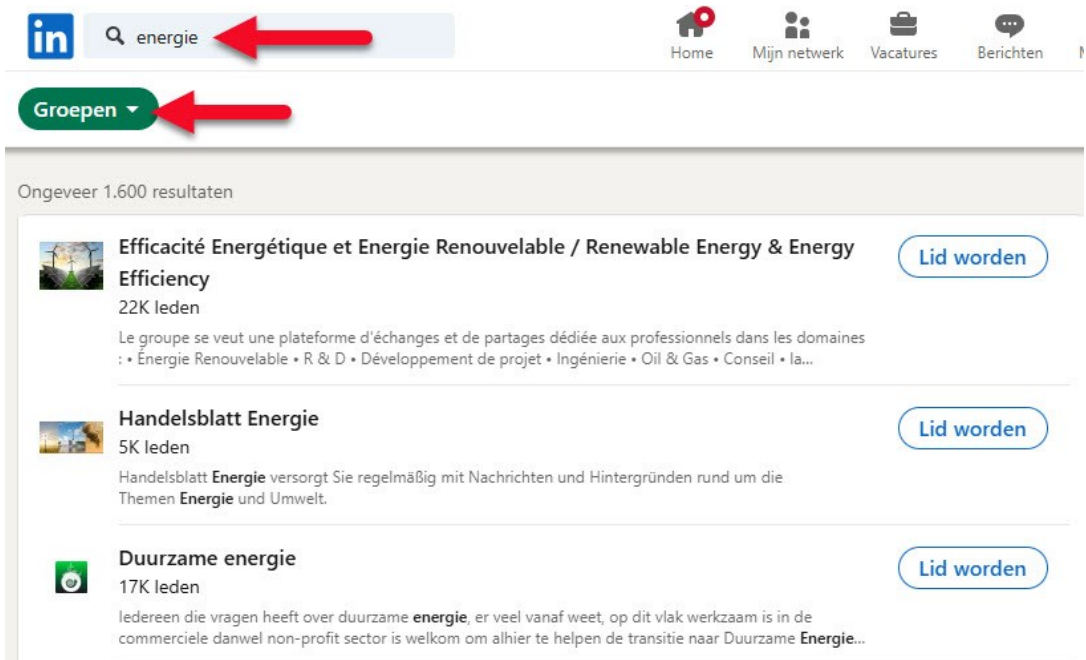
- *Groepen zijn erg geschikt om te **netwerken**.* Je kunt hier nieuwe mensen leren kennen, online en later wellicht offline. Er zijn zelfs groepen waarin mensen oproepen met elkaar te linken om zo het netwerk uit te breiden. Uiteraard blijft het in je netwerk gaan om kwaliteit en niet om aantallen, maar handig is het wel om een wat groter bereik te krijgen.
- *Groepen zijn een **walhalla** als het gaat om **informatie en tips**.* Vooral vakgerichte of branchegerichte groepen zijn interessant, omdat daar door professionals uit jouw eigen vakgebied veel nieuws en tips gedeeld worden.
- *Groepen zijn een **handige vraagbaak**.* Er zit vaak veel expertise in groepen uit een bepaald vakgebied. Veel mensen met kennis en ervaring zijn bereid jou te helpen. Schroom dus niet en stel je vragen in de groep. De kans is groot dat je snel antwoord of hulp krijgt.
- *Je kunt jouw **kennis delen** in groepen en daarmee jouw **professionaliteit aantonen**.* Doe dit niet alleen in vakgerichte of branchegerichte groepen, maar juist ook daarbuiten in andere soorten groepen. Er zijn genoeg mensen die op jouw expertise zitten te wachten. En hoe mooi is het als je mensen helpt en onbaatzuchtig adviseert, zodat ze later op je profiel komen en je wellicht eens bellen of mailen voor een afspraak. Of nog mooier: als andere mensen jou als expert adviseren aan mensen van wie ze horen dat die iemand zoeken zoals jij. Niet spammen, maar helpen is het advies. Wie weet val je daardoor op bij die ene potentiële opdrachtgever, klant of werkgever.
- *Vaak zijn groepen handig om **bepaalde informatie te delen en daarover te discussiëren**, zonder dat je fysiek bij elkaar bent.* Zeker in deze tijd van het nieuwe werken, waarin veel collega's elkaar niet meer vaak zien door onder andere thuiswerken, is een gezamenlijke, besloten LinkedIn-groep vanuit je werk een mooie optie. Mail wordt vaak als vervelend ervaren en loopt te veel langs elkaar heen. In een groep kun je alles centraliseren.

8.1 Lijstgroepen en verborgen groepen

Er zijn twee soorten groepen: lijstgroepen en verborgen groepen. Op het moment van schrijven zijn er ruim twee miljoen lijstgroepen en een onbekend aantal verborgen groepen. Je moet altijd toestemming vragen om lid te mogen worden. De beheerder van een groep bepaalt dat aan de hand van eigen criteria.

Lijstgroepen

Lijstgroepen kun je onder andere vinden binnen de zoekmachine van LinkedIn. Je vult in je zoekbalk een zoekwoord in en kiest voor 'Groepen'. Ik typ bijvoorbeeld 'energie' in en ga op zoek naar groepen met dat onderwerp.



The screenshot shows the LinkedIn search interface. At the top, the search bar contains the word 'energie' with a red arrow pointing to it. Below the search bar, the 'Groepen' filter is selected, also indicated by a red arrow. The search results show approximately 1,600 results. Three groups are visible:

- Efficacité Energétique et Energie Renouvelable / Renewable Energy & Energy Efficiency**: 22K leden. Description: Le groupe se veut une plateforme d'échanges et de partages dédiée aux professionnels dans les domaines : • Energie Renouvelable • R & D • Développement de projet • Ingénierie • Oil & Gas • Conseil • Ia... [Lid worden](#)
- Handelsblatt Energie**: 5K leden. Description: Handelsblatt **Energie** versorgt Sie regelmäßig mit Nachrichten und Hintergründen rund um die Themen **Energie** und Umwelt. [Lid worden](#)
- Duurzame energie**: 17K leden. Description: Iedereen die vragen heeft over duurzame **energie**, er veel vanaf weet, op dit vlak werkzaam is in de commerciële danwel non-profit sector is welkom om alhier te helpen de transitie naar Duurzame **Energie**... [Lid worden](#)

Er komen maar liefst 1.600 resultaten uit mijn zoekopdracht.

Hoe weet ik nu welke groepen interessant zijn? Uiteraard kun je je zoekopdracht aanpassen. Als ik er bijvoorbeeld 'windenergie' van maak, zie je dat het aantal groepen slinkt naar 25 stuks. Daarnaast kun je zien hoeveel leden de groepen hebben.

Heeft een groep veel leden? Dan kan het wellicht interessant zijn om je daarbij aan te sluiten. Echt zekerheid dat het de juiste groep voor jou is, heb je echter niet. Soms zijn ook juist kleine groepen interessant en bepaalde groepen zijn er alleen maar voor niches. Zelf uitvinden is dus vaak het beste. Je krijgt iets meer informatie als je op de groep klikt.

The screenshot shows the LinkedIn search interface. At the top left is the LinkedIn logo. A search bar contains the text 'windenergie' with a red arrow pointing to it. To the right of the search bar are navigation icons for Home, Mijn netwerk, Vacatures, and Berichten. Below the search bar is a green button labeled 'Groepen'. Underneath, it says '25 resultaten' with a red arrow pointing to it. The first result is a group titled 'Windenergie Netzwerk Deutschland - Wind Power Network Germany' with 3K leden. A blue button labeled 'Lid worden' is visible to the right of the group name. Below the group name, there are keywords: 'Windenergie, Windkraft, Windparks, Offshore, Energie, Windräder, Wind, Erneuerbare Energien, Turbine, Turbinen, Netzwerk, Job, Jobs, Germany, BRD, Deutschland, Alpha Ventus, Baltic 1, Baltic 2, Bard...'.

Je krijgt dan te zien waar de groep zich mee bezighoudt (mits ingevuld door de beheerder), je ziet wie de beheerders zijn en je ziet wie van jouw directe connecties lid zijn. Als je denkt dat de groep interessant is voor jou, klik je op 'Deelnemen'.

The screenshot shows the profile page of the LinkedIn group 'Windenergie Netzwerk Deutschland - Wind Power Network Germany'. On the left is a sidebar with the profile of Corinne Keijzer, a 'Recent' section with links to 'Social Media Today' and 'LinkedIn voor bedrijven', a 'Groepen' section with 'Social Media Today', 'Page Administrators Group', and 'Digital Marketing Beeckestijn ...', and an 'Evenementen' section with 'Training LinkedIn voor bedrijv...', 'Cursus Meer succes met Linke...', and 'CRAZY HELL RADIO TEAMS - S...'. The main content area shows the group's cover image, name, and 'Privé geregistreerd' status with 2.842 leden. A blue 'Deelnemen' button is highlighted with a red arrow. Below this is the 'Over deze groep' section, which is outlined in red and contains keywords: 'Windenergie, Windkraft, Windparks, Offshore, Energie, Windräder, Wind, Erneuerbare Energien, Turbine, Turbinen, Netzwerk, Job, Jobs, Germany, BRD, Deutschland, Alpha Ventus, Baltic 1, Baltic 2, Bard Offshore, Dan Tysk, Global Tech, Nordergründe, Nordsee, Ostsee, Windkraftanlagen, Ingenieure, Bauingenieure, Headhunter, Personalberater, Personalberatung, IER, Windräder, Vestas, Sinovel, GE Energy, Goldwind, Enercon, Gamesa, Dongfang, Suzlon, Siemens, United Power, ...'. Below this is the 'Activiteit' section showing '5 bijdragen per week' and '5 leden in de afgelopen week'. At the bottom is the '1 connectie in deze groep' section, also outlined in red, showing a profile picture of Gert and the text 'Gert is lid van deze groep.'.

Nu bepaalt een van de beheerders of je mag toetreden. Zij hebben daarvoor hun eigen regels. Vaak hangt het van de inhoud van je profiel af of ze je toelaten. In dit geval zal ik geen succes hebben omdat ik niets met energie te maken heb. Dit is dan ook een vakgerichte groep en dus is het logisch dat ik 'geweerd' word. De kwaliteit van de groep wordt op deze manier beter gewaarborgd. Je krijgt via mail een bericht dat je geaccepteerd of geweigerd wordt. Soms vragen ze je om toe te lichten waarom je lid wilt worden. In dat geval kun je aangeven dat je van waarde bent voor een groep omdat je op een bepaald vakgebied expert bent of omdat je iets anders te bieden hebt, bijvoorbeeld een groot netwerk waarmee je mensen kunt verbinden.



Verborgen groepen

Verborgen groepen zijn privégroepen die niet terug te vinden zijn in de zoekresultaten. Maar hoe komt een verborgen groep dan aan zijn leden? Deze leden kunnen alleen door de groepsbeheerder en -eigenaar uitgenodigd worden. Deze groepen zijn ook niet zichtbaar op je profiel.

8.2 Hoe werken groepen?

Ben je geaccepteerd door de beheerder van een groep, dan ben je lid. Je kunt de leden, en soms ook beheerders, zien en meedoen aan gesprekken binnen de groep. De lay-out lijkt op de tijdlijn van je startpagina.

The screenshot shows the LinkedIn group page for 'Social Media Today'. On the left, there is a sidebar with the user's profile (Corinne Keijzer), a 'Recent' list of groups, and a 'Groepen' section. The main content area includes the group name, a 'Begin een bijdrage in deze groep' section with 'Media' and 'Opiniepeiling' options, and a 'Stel een vraag aan de groep' section. Below this is a post by Maniur Rahman, a marketing professional, with a red box highlighting the post content. On the right, there are sections for '376.389 leden', 'Beheerders' (listing Eli Dickinson, Robin Re, and Katie Daniels), and 'Groepen die u misschien interesseren'.

Iedereen die lid is, kan berichten in een groep plaatsen. Dat kan een vraag zijn, een nieuws-item, een blog, een discussiepunt: alles wat met het onderwerp van de groep te maken heeft. Spam wordt absoluut niet gewaardeerd en kan ook afgestraft worden door leden of beheerders. Wanneer iemand vindt dat jouw post of reactie niet door de beugel kan, kan hij of zij op 'Bijdrage melden' klikken. Deze optie krijg je als je op de drie puntjes klikt, rechts boven een post. De beheerder kan je vervolgens rapporteren bij LinkedIn.

This close-up shows the interaction menu for a LinkedIn post. The menu is open, showing three options: 'Opslaan', 'Link naar bijdrage kopiëren', and 'Bijdrage melden'. A red arrow points to the three-dot menu icon (⋮) located to the right of the '+ Volgen' button, which is the trigger for this menu. The 'Bijdrage melden' option is highlighted with a red rectangular box.

Voorkom dit te allen tijde. Het wordt niet alleen gerapporteerd, maar het werkt vaak ook averechts.

Je kunt een bericht ook opslaan om later te lezen. Klik hiervoor ook op de drie puntjes en kies de bovenste optie 'Opslaan'. Wil je het bericht ergens anders delen, op je eigen tijdlijn of op een ander mediakanaal, dan kun je 'Link naar bijdrage kopiëren' gebruiken. De Link wordt op je klembord geplaatst en plak je daar op de plek van keuze.



Social listening in groepen

De groepen zijn uitstekend geschikt om te luisteren naar wat er bij je doelgroep speelt. Juist in groepen buiten jouw branche kun je misschien nieuwe klanten of opdrachtgevers vinden. Het is de kunst niet jezelf, je product(en) of je dienst(en) direct te verkopen, maar te helpen en advies en tips te geven. Haak in op onderwerpen waar je verstand van hebt en waar jouw expertise ligt. Je zult zien dat mensen vanzelf naar jouw profiel komen of jouw naam doorgeven als iemand op LinkedIn vraagt om een expert in jouw vakgebied. Zodra je iets post binnen een groep, word je zichtbaar voor andere leden en zullen zij ook vaker op jouw profiel kijken.

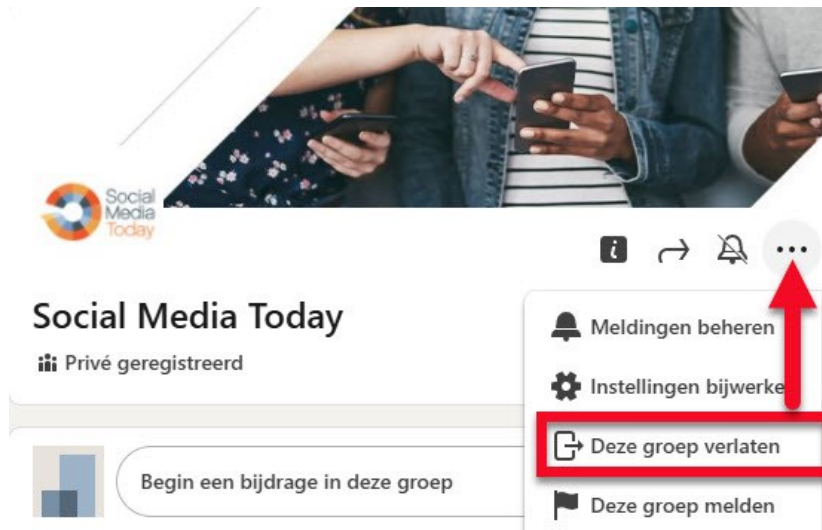
Wil je de stoute schoenen aantrekken en contact leggen met iemand nadat je in een gesprek of discussie hebt gemerkt dat er behoefte is aan meer, dan kun je een uitnodiging of privébericht sturen (als je gelinkt bent met elkaar of als je een betaalpakket hebt). Goed monitoren en luisteren, vervolgens boeien en binden – het kan je zomaar nieuwe leads opleveren. Maak je gebruik van Sales Navigator uit het Verkoop-pakket, dan kun je de persoon als 'Lead' opslaan.



Je hebt volgens onderzoek 70 procent meer kans op een afspraak met iemand met wie je een groep deelt.

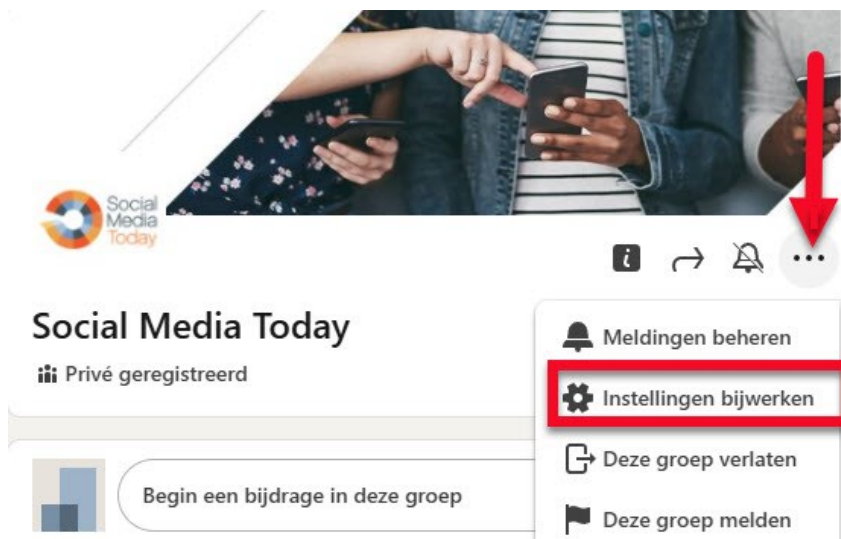
Een groep weer verlaten

Niet elke groep is even nuttig of actief. Indien de groep tegenvalt, kun je hem altijd weer verlaten. Dat doe je door boven in de groep op de drie puntjes te klikken. Op dat moment krijg je de mogelijkheid om 'Deze groep verlaten' aan te klikken.



Je instellingen en meldingen beheren

Je kunt je instellingen bijwerken via de drie puntjes boven in de groep. Klik je daarop dan zie je de optie 'Instellingen bijwerken'.



Klik daarop en je krijgt vier opties. Je kunt hier zelf aangeven of je berichten van andere LinkedIn-leden wilt ontvangen en of je groep zichtbaar mag zijn op je profiel. De onderste twee opties leiden naar de algemene instellingen waar je zelf aan kunt geven welke e-mails en meldingen je op je app wilt ontvangen.

Instellingen voor de groep **Social Media Today**

Berichten

Kies of groepsleden binnen uw uitgebreide netwerk uw berichten kunnen sturen.

Ja

Groep weergeven op profiel

Dit is een standaardgroep. Kies of deze groep te zien is op uw profiel voor leden die niet lid zijn van de groep. [Meer informatie](#)

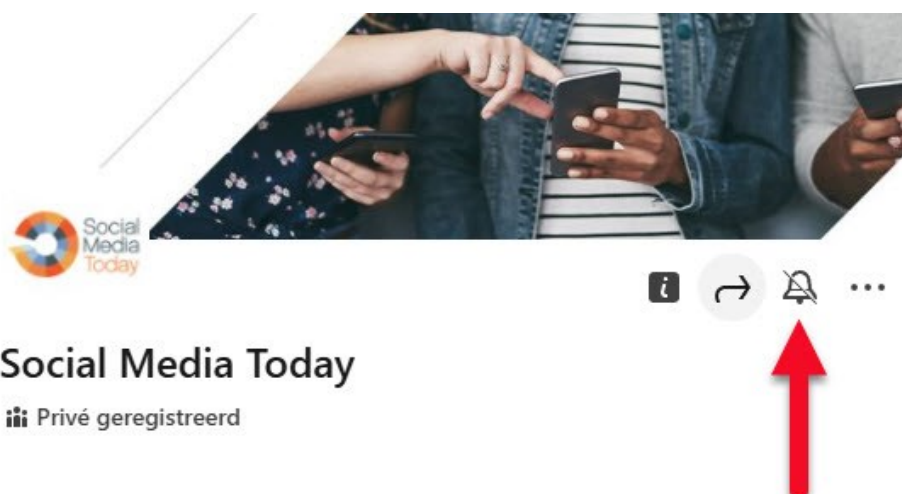
Ja

Communicatie-instellingen

E-mails voor alle groepen >

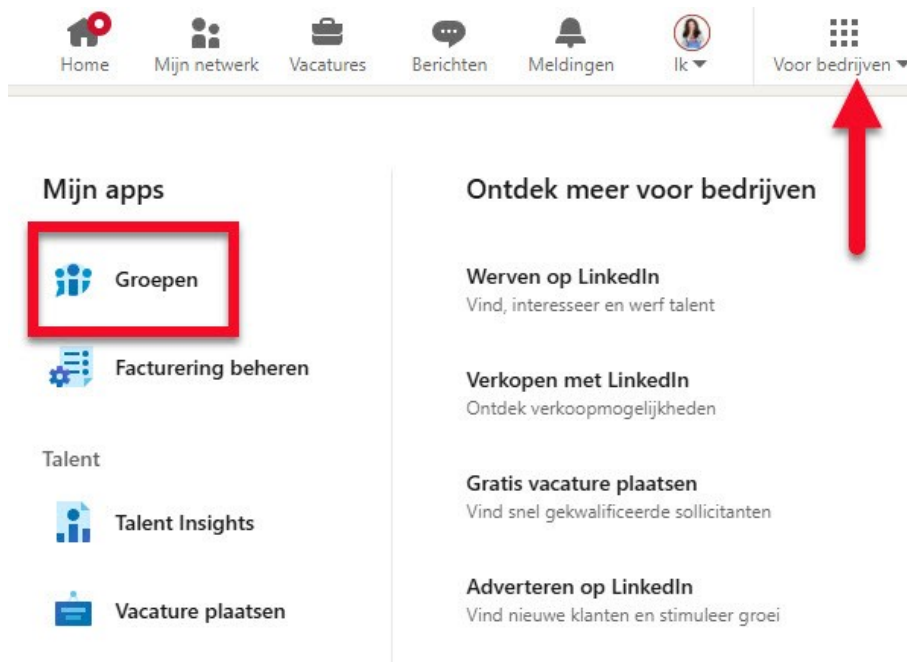
Meldingen in de app voor alle groepen >

Wil je meldingen ontvangen van de groep als er een nieuwe bijdrage is geplaatst in de groep? Klik dan op het belletje. Je wordt dan doorgestuurd naar de meldingen zoals ook besproken in paragraaf 7.2.

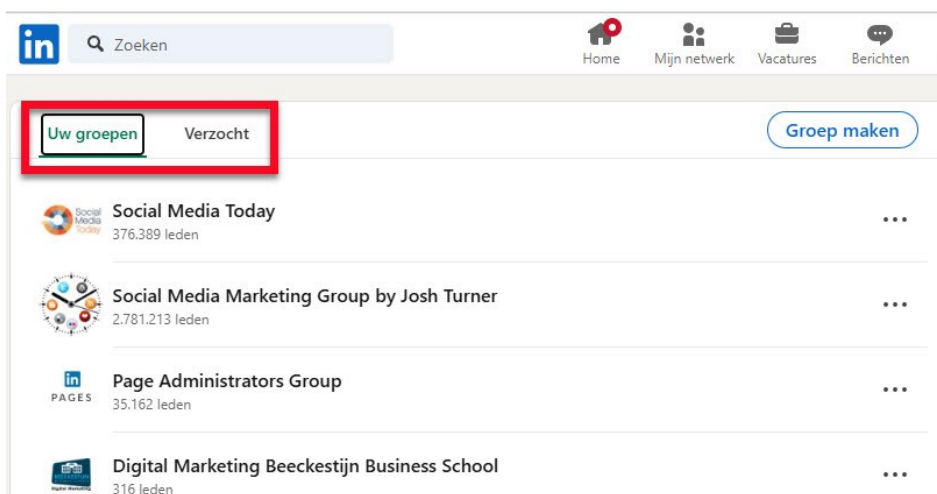


8.3 Waar vind je jouw groepen

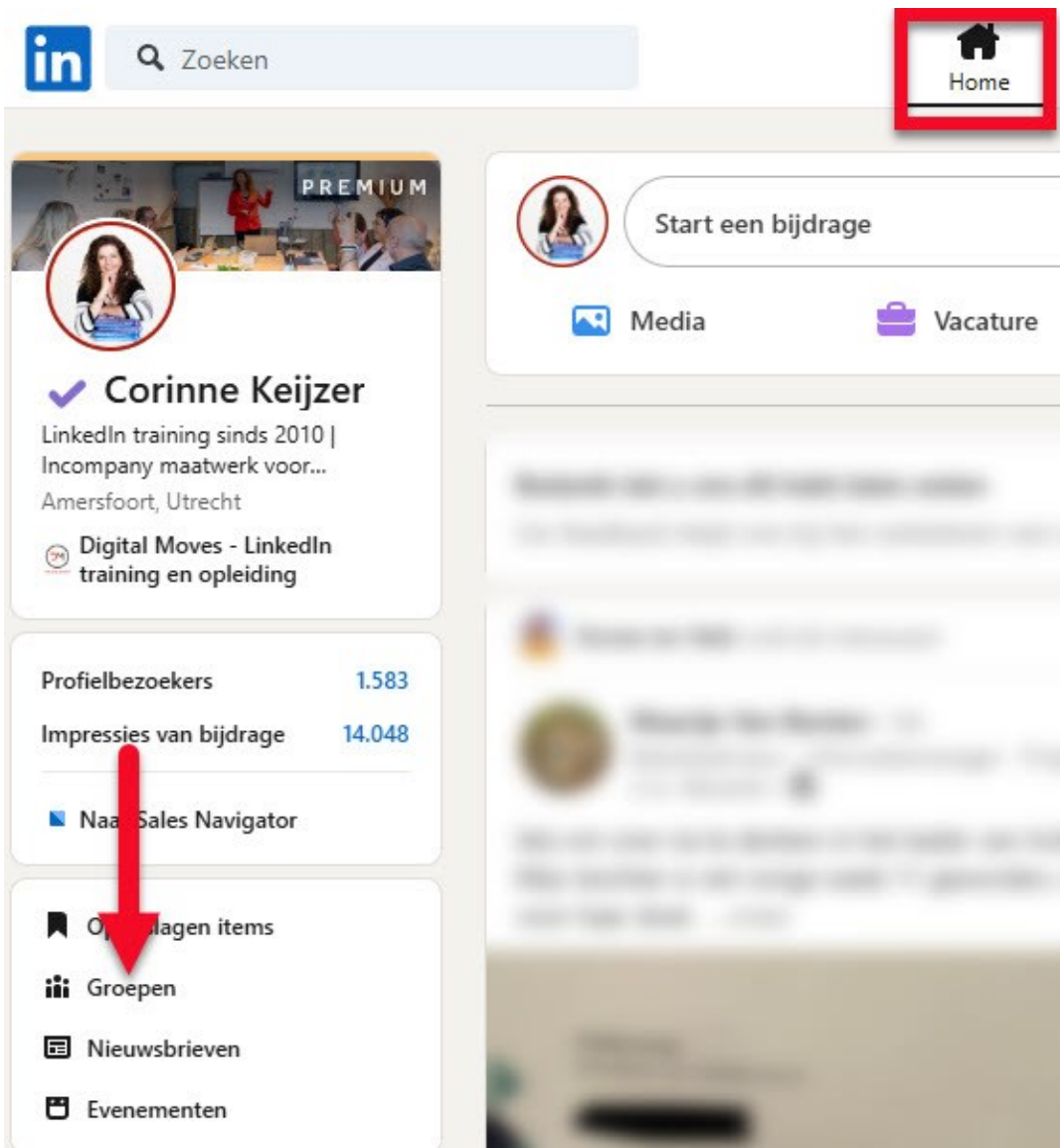
Om jouw groepen te zien zijn er meerdere mogelijkheden. Klik boven in het scherm in de menubalk op 'Voor Bedrijven' en vervolgens op 'Groepen'. Je krijgt nu aan de rechterkant je meest actieve groepen te zien.



Klik je door, dan zie je direct het overzicht van alle groepen waar je lid van bent. In de tab 'Verzocht' zie je terug waar je je aangemeld hebt als lid, maar nog niet geaccepteerd bent.

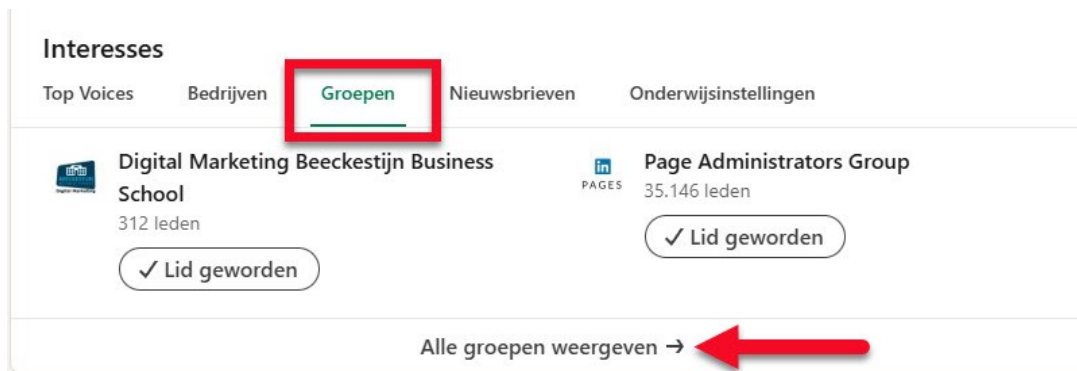


Jouw groepen vind je ook terug in de linkerkantlijn op de homepage. Scrol iets naar beneden en klik op 'Groepen'.



Zowel jijzelf als anderen kunnen op jouw profiel zien van welke groepen jij lid bent. Scrol je in je profiel helemaal naar beneden, dan zie je daar het onderdeel 'Interesses' staan. Dit heeft iedereen die deel uitmaakt van groepen, of die bedrijven, onderwijsinstellingen of influencers volgt, op zijn of haar profiel staan.

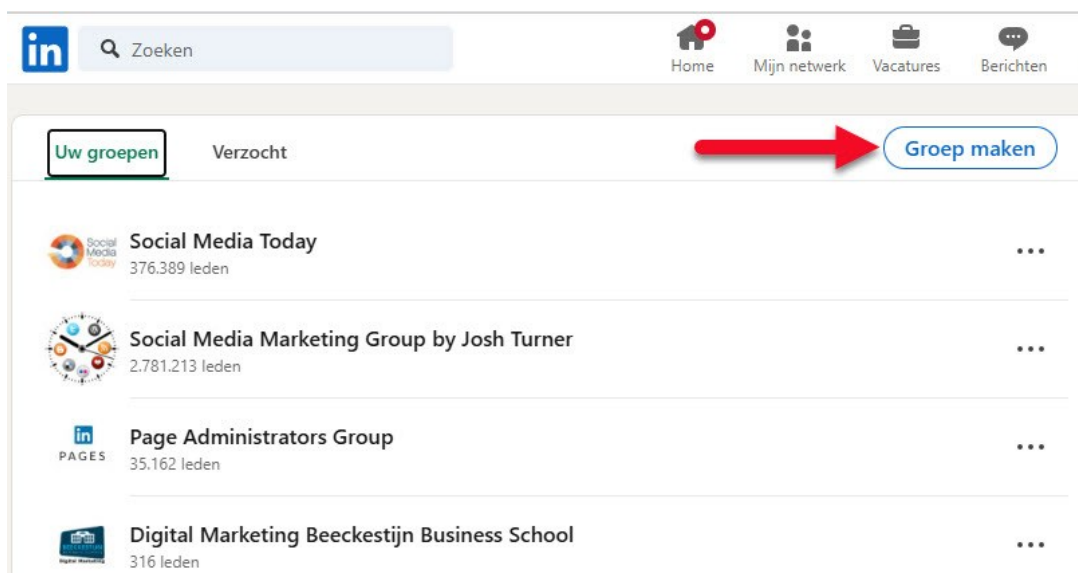
Klik op 'Alle groepen weergeven' om de selectie van groepen op te zoeken.



Je verborgen groepen zie jij wel staan, maar bezoekers van je profiel niet. Wel zien ze jouw lijstgroepen.

8.4 Zelf een groep aanmaken

Je kunt binnen de optie 'Groepen' ook zelf een groep aanmaken. Dat is handig als je vanuit een bepaalde branche-informatie wilt uitwisselen met vakgenoten of bijvoorbeeld binnen je organisatie contact wilt houden met je collega's of klanten. Denk je erover om zelf een groep te beginnen, realiseer je dan dat je daar (soms veel) tijd voor uit moet trekken. Check voordat je begint of en hoeveel groepen er al bestaan over het onderwerp en of het zin heeft zelf nog een dergelijke groep op te zetten.



Als je op 'Groep maken' klikt, krijg je een aantal opties die je in kunt vullen waarmee je aangeeft waar de groep voor dient en wat mensen ervan kunnen verwachten. Je bepaalt hier ook of de groep zichtbaar of verborgen is. Eventueel kun je dit later nog aanpassen. Je bepaalt ook of leden zelf connecties mogen uitnodigen en of je iedere bijdrage wilt beoordelen voordat deze in de groep geplaatst wordt. Wel een hoop werk, maar het zou naar mijn idee groepen een stuk minder spammerig maken wat ze geheel ten goede komt.

Groepstype

Openbaar
Iedereen op en buiten LinkedIn kan bijdragen in de groep zien. Dit de groep wordt weergegeven in zoekresultaten en is zichtbaar voor anderen op het profiel van leden.

Privé
Alleen groepsleden kunnen bijdragen in de groep zien.

i Het groepstype kan niet worden gewijzigd nadat dit is gemaakt. [Meer informatie](#)

Detecteerbaarheid
De openbare groep wordt weergegeven in zoekresultaten en is zichtbaar voor anderen in het profiel van leden.

Machtigingen

Sta leden toe om hun connecties uit te nodigen
Groepsleden kunnen eerstegraads connecties uitnodigen voor de groep. Alle verzoeken om lid te worden moeten door de beheerder worden goedgekeurd.

Nieuwe bijdragen moeten worden beoordeeld door een beheerder
Beheerders moeten bijdragen van leden binnen 14 dagen goedkeuren voordat ze zichtbaar zijn voor

Maken

Je kunt na het aanmaken van de groep je eigen connecties daarvoor uitnodigen via de blauwe optie rechts. Links zie je de opties om de groep te bewerken en te beheren. Ook komen hier de verzoeken binnen van mensen die lid willen worden en zie je direct hoeveel bijdragen nog goedgekeurd moeten worden.

The screenshot shows a LinkedIn group page for Corinne Keijzer, the owner. On the left, a menu is visible with 'Groep beheren' and 'Groep bewerken' highlighted by a red box. The main content area displays 'Succes met je profiel' and 'Verdien een badge voor een actieve groep'. On the right, the group has 2 members and a blue button labeled 'Connecties uitnodigen'. A red arrow points to this button. Below it, there is a link 'Alles weer evenen →' and a 'Statistieken' section showing 0 active members.

Klik je op 'Groep beheren' dan zie je alle leden (welke je kunt filteren op locatie, bedrijf, bedrijfstak en opleiding), beheerders, de openstaande verzoeken, uitgenodigde leden en eventueel geblokkeerde leden.

Succes met je profiel

Groep beheren

Lidmaatschap Content Statistieken


- Leden
- Beheerders
- Verzoeken
- Uitgenodigd
- Geblokkeerd


Automatisch welkomstbericht Uit Instellen

Nieuwe leden zien het bericht wanneer ze de groep bezoeken. Meer informatie

Leden · 2 personen

Locaties Huidig bedrijf Branche Onderwijsinstelling

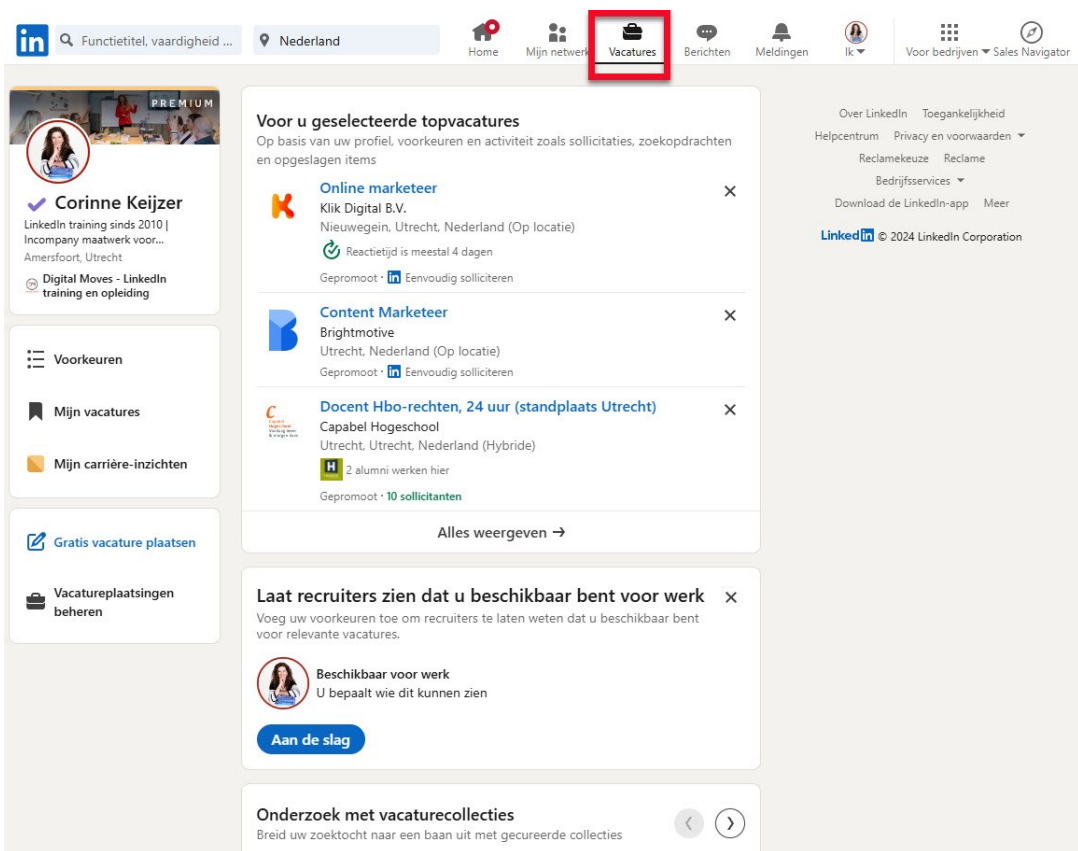
 **Rik Keijzer** · 1e
Leer zelf sushi maken! 🍣 Gezellig met je collega's als bedrijfsuitje, op locatie met andere liefhebbers of doe het zelf online @ School of Sushi ... Bericht

 **Corinne Keijzer** · U **Eigenaar**
LinkedIn training sinds 2010 | Incompany maatwerk voor communicatie, marketing & employee advocacy | LinkedIn gecertificeerd | NLP Practitioner | Auteur van 7 boeken | Officieel LinkedIn Ambassadeur ...

9. Zoeken naar vacatures

LinkedIn leent zich uitstekend voor het zoeken naar een geschikte baan. Bovendien kent het bepaalde functionaliteiten en opties die vacaturesites niet hebben en heb je een netwerk dat je kunt inzetten. Op dit moment van schrijven is 14 procent van de LinkedIn-leden op zoek naar een baan, maar ook mensen mét een baan staan open voor een nieuwe carrière move, maar liefst 83 procent!

Klik boven in de menubalk op 'Vacatures'. Er opent dan een nieuw veld met mogelijkheden om te zoeken naar vacatures in jouw locatie.

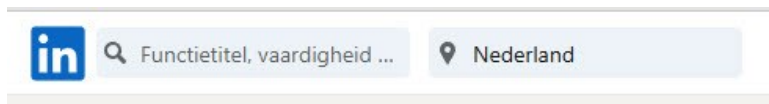


Als eerste zie je in deze omgeving direct de vacatures die je misschien interesseren, onder 'Voor u geselecteerde topvacatures'. LinkedIn selecteert deze vacatures automatisch op basis van wat je in je profiel ingevuld hebt. Het scheelt je zoekwerk en je kunt er direct op klikken. Vind je de voorkeuren niet passend, dan heeft LinkedIn nog niet goed door wat je precies zoekt. Je eigen

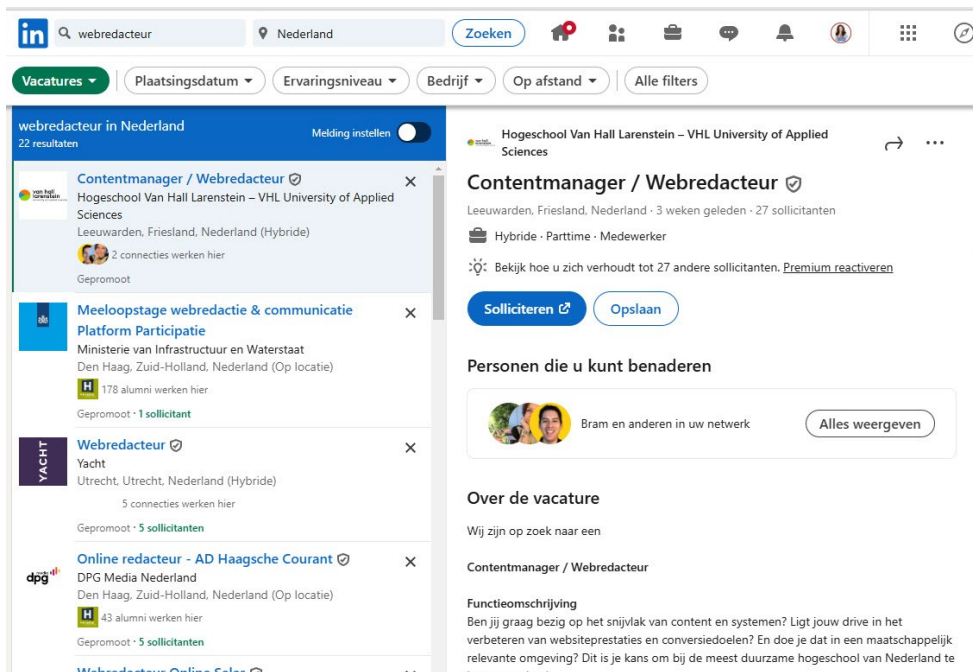
concrete zoekopdrachten zullen ook zorgen voor betere suggesties, maar dat heeft soms even tijd nodig.

In paragraaf 3.1 liet ik je al zien hoe je jezelf opvallend beschikbaar kunt maken door middel van je profielfoto met label '#Opentowork'. Je moest daarvoor aangeven in welke functie je geïnteresseerd bent, in loondienst of freelance, de locatie waar je wilt werken, de bedrijfstak en indien gewenst de grootte van het bedrijf. Al deze gegevens neemt LinkedIn mee in haar suggesties.

Wil je liever zelf op zoek naar vacatures, dan kun je in de zoekbalk bovenin direct je zoekwoorden invoeren. Je kunt op functietitel zoeken, op vaardigheden of op het bedrijf waar je wilt werken.



Ik kies voor 'Webredacteur' en vul verder nog niets in. Ik klik op enter en krijg direct een lijst met suggesties voor vacatures.



Boven de zoekresultaten die verschijnen, kun je verdere gewenste gegevens invoeren om gedetailleerder te zoeken. Ook zie je direct welke vacature nieuw is, welke gepromoot is en zie je van de bovenste vacature direct alle ins en outs aan de rechterkant. Je ziet hoeveel sollicitanten

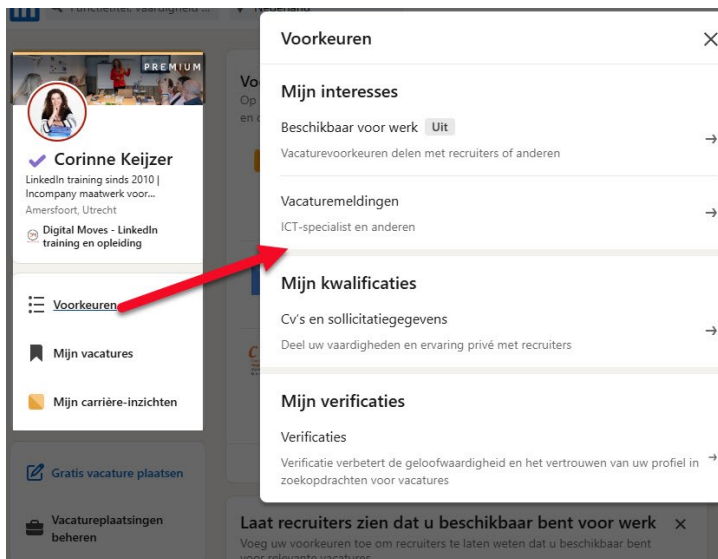
er zijn, mits je direct via LinkedIn kunt solliciteren, en je ziet of je profiel aansluit bij de vacature. Dit heeft te maken met je werkervaring, opleiding en vaardigheden. Vacaturemeldingen voor deze functie kun je hier ook direct aan- of uitzetten.

Zoekopdrachten vacatures opslaan of terugvinden

Wil je je zoekopdracht opslaan, zodat je een melding krijgt zodra er een nieuwe vacature geplaatst wordt op basis van jouw ingegeven zoekopdracht, dan kun je dat rechtstreeks in het overzicht doen zoals je hierboven zag.





Je vindt deze meldingen terug in je 'Voorkeuren' onder de tab 'Vacatures'.






Klik door op het pijltje achter 'Vacaturemeldingen' en je ziet al je ingestelde meldingen terug.

Klik door op het potloodje achter een bepaalde functienaam om de melding daarvan te bewerken.

Vacaturemeldingen beheren ✕

 **ICT-specialist**
Amersfoort, Utrecht, Nederland (binnen 25 mijl) 
Filters: Op locatie · Hybride
Frequentie: dagelijks via e-mail en melding


 **Manager sociale media**
Amersfoort, Utrecht, Nederland (binnen 25 mijl) 
Filters: Op locatie · Hybride
Frequentie: dagelijks via e-mail en melding

 **Voor u geselecteerde vacatures**
Ontvang aanbevolen vacatures op basis van uw profiel en activiteit. [Meer informatie](#) Uit


Terug Gereed

Geef aan of je dagelijks of wekelijks een melding wilt ontvangen en of je die per e-mail wilt ontvangen of als melding op je mobiel.

Vacaturemelding bewerken ✕

 **ICT-specialist**
Amersfoort, Utrecht, Nederland (binnen 25 mijl)
Filters: Op locatie · Hybride


Frequentie van meldingen

Dagelijks 

Wekelijks

Meldingstype

E-mail en melding

E-mail 

Melding

Meldingen ontvangen over vergelijkbare vacatures Aan
Wanneer er geen vacatures overeenkomen met uw melding

Vacaturemelding verwijderen Terug Opslaan

9.1 Solliciteren en je netwerk voor je laten werken

Stel, ik heb een vacature gevonden die mij interessant lijkt. Nu kan ik mijn netwerk goed voor mij gaan laten werken, want ik kan bij veel vacatures zien wie de plaatser is van de vacature en wie uit mijn netwerk daarmee verbonden is. Hier komt de waarde van LinkedIn duidelijk naar boven. Ik klik op een van de vacatures uit het lijstje dat is opgekomen na het invoeren van het trefwoord 'Online content specialist' en rechts opent de vacature. De informatie kan per vacature verschillen, afhankelijk van hoe de recruiter of HR-professional de vacature heeft ingevoerd.

The screenshot shows a LinkedIn job posting for 'Online Content Specialist (social- en webredacteur)'. The job is posted by 'Twinfield Online boekhouders · Nijkerk, Gelderland, Nederland'. It was posted 4 weeks ago and has 154 views. The interface includes a 'Eenvoudig solliciteren' button (4), an 'Opslaan' button (7), and a link to 'Bekijk hoe u zich verhoudt tot 3 andere sollicitanten' (8). The job details section shows 3 applicants, the employer 'Twinfield' (51-200 employees, Computersoftware), and 1 connection (6). The job was posted by 'Marjoke Verboom' (5), a Business Partner at Recruitment & Executive Search.

Als jij achter je laptop gaat zitten check je als eerste de pageviews en bounce van de blog


Hieronder leg ik per punt uit wat de mogelijkheden zijn.

1. **Je kunt de vacature delen** op diverse socialmediakanalen. Als het niets voor jezelf is, kun je wellicht iemand uit jouw netwerk er wél blij mee maken.
2. **Je kunt de vacature melden** als je vindt dat hij ongepast is of LinkedIn feedback geven als je iets opvalt of als er iets niet klopt.
3. **Je ziet wanneer de vacature geplaatst is**, maar ook hoeveel keer de vacature is weergegeven.
4. **Je kunt bij deze vacature direct solliciteren via LinkedIn**. Sommige bedrijven willen dat je solliciteert via hun website, in dat geval staat er 'Solliciteren'. Direct solliciteren doe je door op de knop 'Eenvoudig solliciteren' te klikken. Je krijgt dan een aantal vragen die je

moet beantwoorden en daarna een veld met het overzicht van deze gegevens. Afhankelijk van de vacature kun je een c.v. en eventueel een brief met motivatie uploaden. Je kunt aan het einde aangeven dat je de bedrijfspagina wilt volgen, als je dat nog niet deed. Absoluut doen, het vergroot je kans op zichtbaarheid bij de recruiter aangezien je op deze wijze al interesse toont in het bedrijf. Ben je helemaal tevreden, dan klik je op 'Sollicitatie verzenden'.

5. **Je kunt bij deze vacature zien welke recruiter de vacature geplaatst heeft.** Dat is heel mooi, want nu kun je ook zien wie uit jouw netwerk verbonden is met deze recruiter. Ik zie dat hij in mijn tweedegraadsnetwerk zit doordat er '2de' achter zijn naam staat. Ik ga vervolgens naar zijn profiel, scrol door naar beneden en zie dat wij maar liefst vier gedeelde connecties hebben. Deze connecties kun je altijd zien op iemands profiel, dus doe er je voordeel mee. Je kunt nu een van jouw connecties vragen of hij of zij je wil voorstellen of aanbevelen bij de recruiter. Je kunt ook vragen aan je connectie of je zijn of haar naam mag noemen als je contact legt. Zo kun je de recruiter in je netwerk uitnodigen met een persoonlijke boodschap waarin je de naam van je connectie noemt. Wat vaak nog beter is, is de recruiter bellen en aangeven dat jouw connectie zijn nummer heeft doorgegeven of de naam van je connectie noemen als referentie. Zo leg je de actie bij jezelf neer. Recruiters en HR-professionals zijn hier heel gevoelig voor en het geeft je vaak een streepje voor als je de stoute schoenen aantrekt.

A STEP AHEAD

Marjoke Verboom · 2de 

Business Partner Recruitment & Executive Search bij Berg en Partners B.V.

Eindhoven, Noord-Brabant, Nederland · 500+ connecties · [Contactgegevens](#)

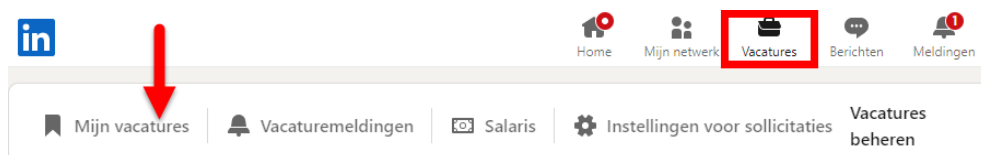
Hoogtepunten

- 63 gedeelde connecties**
U en Marjoke kennen allebei Jack van Hout, Ronny van Dooren en 61 anderen
- 2 gemeenschappelijke groepen**
U en Marjoke zijn allebei lid van Interim Bemiddelingsbureaus en Professionals en ZZP, Freelance & Interim opdrachten | 22k+



Je kunt de recruiter ook een direct berichtje (InMail) sturen als je een betaalpakket hebt. InMails sturen zit bijvoorbeeld als optie bij 'Career', een van de betaalpakketten.

6. **Je ziet bij dit punt ook direct wie van jouw connecties een band heeft met het bedrijf.** Het is natuurlijk helemaal te gek als je een connectie hebt die je voor kan stellen of interne informatie geeft die je kunt gebruiken bij je sollicitatie. Schroom ook niet om te vragen of ze je willen helpen, juist hier is LinkedIn voor bedoeld.
7. **Als je de vacature wilt bewaren, klik je op 'Opslaan'.** Je vindt je zoekopdrachten naar vacatures, en je sollicitaties, terug in 'Mijn Vacatures'.



8. Je ziet ook hoeveel sollicitanten er tot dusver zijn voor deze functie. Heb je een betaalpakket voor werkzoekenden, **Carrière**, dan kun je ook zien hoe jouw profiel zich ten opzichte van die andere sollicitanten verhoudt. Ook krijg je informatie over welke opleiding deze sollicitanten hebben, wat voor functie ze bekleeden, welke vaardigheden ze in hun profiel hebben staan en van welke andere bedrijven ze komen. Mooie informatie die je inzicht geeft in wie je concurrenten zijn.

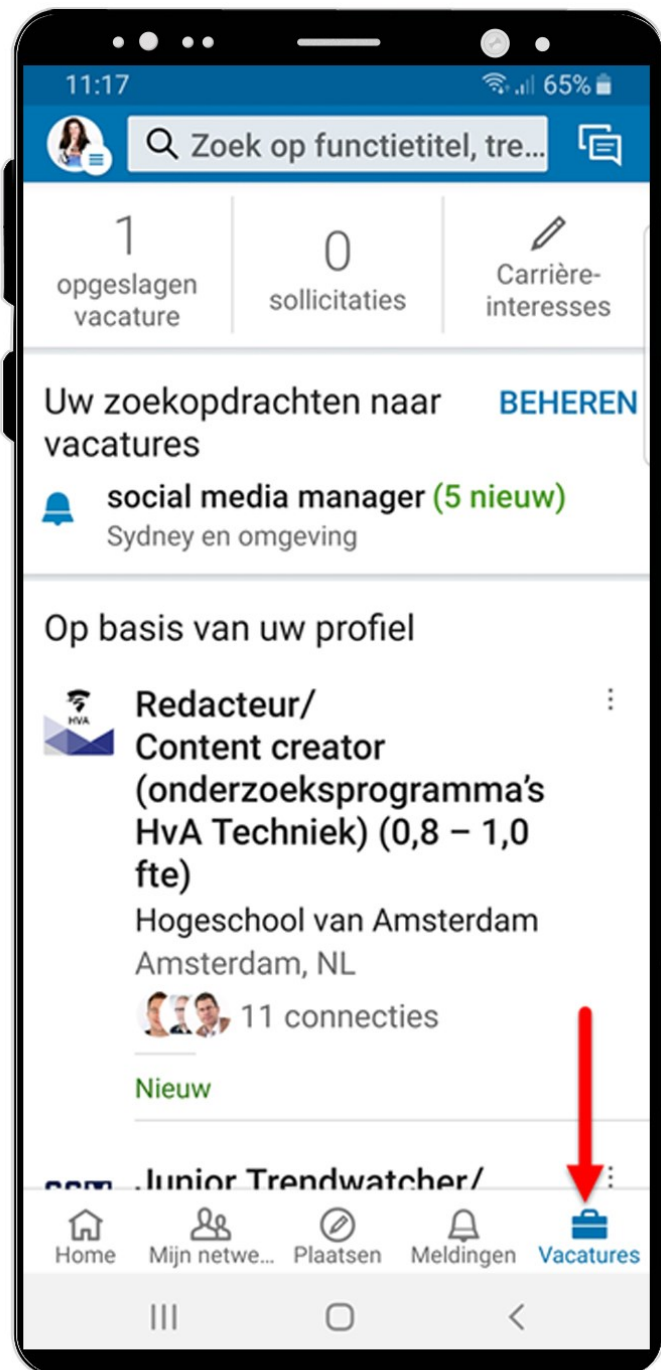


Volg bedrijven waar je wilt werken. Op het moment dat er vacatures zijn, kijkt het bedrijf vaak als eerste tussen de volgers of er geschikte kandidaten tussen zitten.

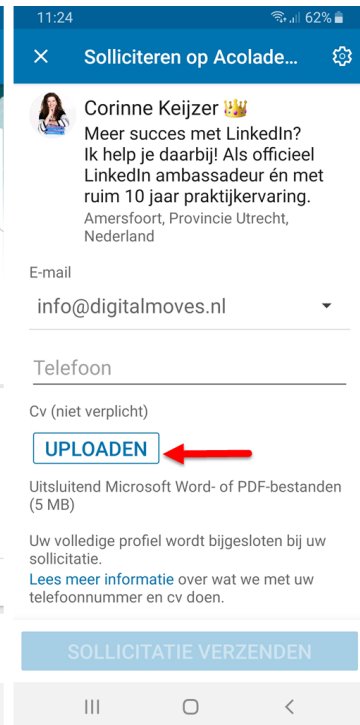
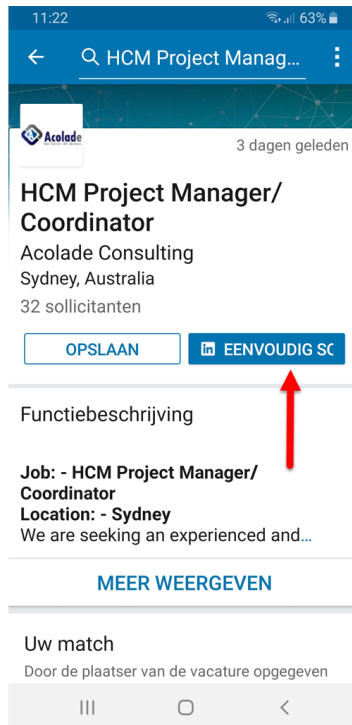
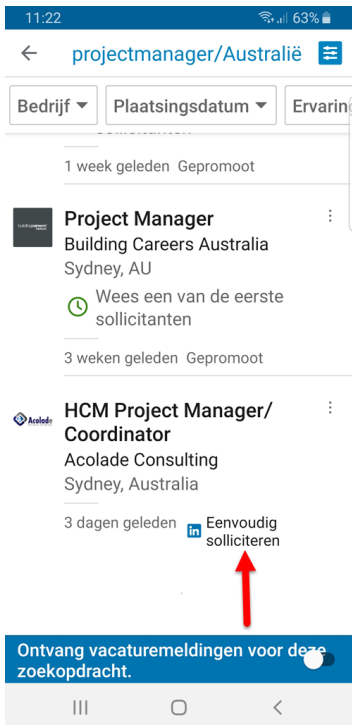
Ook als je reageert op bijdragen van dat bedrijfsprofiel kan het je kans vergroten; recruiters zien dit namelijk in hun recruitment-tool en gaan ervan uit dat jouw interesse in het bedrijf groot is.

Solliciteren via de mobiele applicatie

Zoeken naar vacatures en solliciteren kan ook heel gemakkelijk via de mobiele applicatie van LinkedIn. Klik op 'Vacatures' onderin je menubalk.



Zoek een gepaste vacature en klik erop. Je kunt nu, net als op een laptop of desktop, je profiel bijwerken, je telefoonnummer en e-mailadres aanpassen en direct solliciteren, in sommige gevallen zelfs 'Eenvoudig solliciteren'. Staat dat bij de vacature vermeld, dan hoef je alleen maar op die optie te klikken, je cv en/of motivatie mee te sturen en je bent klaar.



Dankwoord

Naast dat ik veel van mijn content baseer op mijn eigen ervaringen tijdens LinkedIn-trainingen en onderzoeken, haal ik uiteraard ook regelmatig informatie van online platforms, artikelen, nieuwskanalen en LinkedIn-kanalen zelf. Een belangrijke bron voor dit boek zijn echter ook de werknemers van LinkedIn, met wie ik door de jaren heen nauw heb samengewerkt.

LinkedIn heeft een fantastisch team in de VS, Amsterdam en Dublin, waar ik regelmatig contact mee heb. Het team is verdeeld in drie onderdelen: **Talent Solutions** (gericht op recruitment), **Sales Solutions** (voor sales, waaronder Sales Navigator) en **Marketing Solutions** (voor advertenties). Door mijn werkzaamheden bij bedrijven in diverse branches en op verschillende gebieden werk ik regelmatig samen met LinkedIn binnen al deze drie disciplines. Daarnaast ben ik in 2017 benoemd tot officieel ambassadeur van LinkedIn. Ik maak vaak dankbaar gebruik van hun informatie, documenten en workshops, en ben altijd welkom op hun hoofdkantoor, waar ze me bijpraten over de laatste ontwikkelingen. Mijn dank gaat dan ook uit naar al deze LinkedIn-collega's!

Tot slot wil ik mijn vrienden bedanken die hun profiel en profielfoto beschikbaar hebben gesteld voor dit boek: **Rik Keijzer, Ingeborg van Gerwen, Marjoke Verboom** en **Perihan Halis**, ontzettend bedankt! Super dat ik jullie profielen mocht gebruiken. En natuurlijk een speciaal woord van dank aan **Marcel Molenaar** en zijn team bij LinkedIn voor jullie voortdurende support.

Over de auteur

Corinne is sinds 2010 volledig gespecialiseerd in LinkedIn marketing en -strategie. Ze is officieel tot ambassadeur benoemd door LinkedIn en beschikt over de officiële LinkedIn certificeringen. Ze heeft haar diploma NLP Practitioner en een uitgebreide opleiding in breinkennis en hersenwetten. Hiermee weet zij zich te onderscheiden in haar LinkedIntrainingen en geeft ze haar deelnemers een groot voordeel. Corinne is een bekende auteur in Nederland, ze schreef honderden artikelen en maar liefst 6 bestsellers over LinkedIn. Ze is bekend van diverse media zoals RTL Nieuws, Telegraaf, AD, NRC, Nu.nl, RTL Z en Radio 1, 538 en Q-music.

[Volg Corinne op LinkedIn \(https://www.linkedin.com/in/corinnekeijzer/\)](https://www.linkedin.com/in/corinnekeijzer/) om op de hoogte te blijven van alle ontwikkelingen op LinkedIn en nodig haar (met een persoonlijk bericht) uit om te linken.



LINKEDIN TRAININGEN EN PROGRAMMA'S

Ben je op zoek naar een LinkedIn-training die écht impact heeft?

Bij Digital Moves ondersteunen we professionals in grote bedrijven, het MKB en non-profitorganisaties om LinkedIn op een effectieve manier te gebruiken voor het bereiken van hun doelen door middel van effectieve trainingen en uitgebreide programma's. Ontdek hoe wij je kunnen helpen!

Bekijk alle informatie op <https://www.digitalmoves.nl>



500 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts



Ontdek met dit boek hoe je LinkedIn optimaal inzet voor jouw zakelijk succes. Deze praktische gids biedt een schat aan strategieën, tips en ideeën om jouw persoonlijke profiel en bedrijfspagina te transformeren tot krachtige tools voor klantenwerving en omzetgroei. Leer hoe je effectieve posts creëert die de juiste doelgroep aanspreken, hoe je jouw netwerk uitbreidt en jouw expertise etaleert. Of je nu een beginnende ondernemer bent of een doorgewinterde professional, met dit boek til je jouw LinkedIn-zichtbaarheid en naamsbekendheid naar een hoger niveau en behaal je concrete resultaten.

Dit boek is een aanvulling op het vorige boek van Corinne Keijzer, '400 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts'. Met een nieuw hoofdstuk over Artificial Intelligence (AI) en een flink aantal nieuwe en herschreven tips mag deze complete LinkedIn-gids niet ontbreken in jouw kast.

Index

5

500 tips en ideeën voor je LinkedIn-posts ·
8

A

Aanbevelingen · 97
Account sluiten · 133
Achtergrondfoto · 34
Advertentiegegevens · 143
AI · 72
anoniem · 121
audio · 36
[Audio-fragment](#) · 37

B

bedrijven · 155
Beschikbaar' · 58
Bijdragen' · 157
blokkeren · 176
Boolean Search · 149
branche · 48

C

Carrièreonderbreking · 81
certificaten · 94
chatvenster · 188
connecties · 138, 169
Connecties · 42
Contactgegevens · 50
Cursussen · 96

D

Digitaal visitekaartje · 11
Dubbele verificatie · 135

E

eerstegraadsconnecties · 9
E-mailadressen aanpassen · 54
evenementen · 155

F

functie · 47
Functie · 76
functiewijzigingen · 179

G

Goede doelen · 108
Google Trends · 20
groepen · 155
Groepen · 193

I

inbox · 180
Info · 67
instellingen · 126
introductieprofiel · 25

K

Kopregel · 42

L

Licenties · 94
Lijstgroepen · 193
LinkedIn-logo · 22

M

Meldingen · 190
Meldingsinstellingen · 191

N

Nederlandse taalinstelling · 17
netwerk · 153
netwerken · 146
Netwerken · 10
nieuwe opleidingen · 179

O

Omgeving · 48
Onderscheiding · 107
onderwijsinstellingen · 155
Online Status · 139
ontvolgen · 175
Openbaar profiel · 114
opleiding · 47

P

Patenten · 106
Photofeeler · 31
Premium · 129
Privéberichten · 180
profiel opslaan als pdf · 115
Profielbezoekers · 119
Profielbezoekers' · 119
Profielfoto · 25
Profiel-URL · 112
Projecten · 95
Publicaties · 105

R

Recruitment · 62

S

SEO voor LinkedIn · 18
Services · 63
Smart replies · 188

Social listening · 198
Solliciteren · 210
Sprakberichten · 187
statistieken · 118
Suggesties · 24

T

taal · 109
Taal · 128
taalinstelling · 17
Talen · 108
Testscores · 107
tweedegraadsconnectie · 9

U

Ubersuggest · 19
Uitgelicht · 89
uitnodigen · 158
uitnodigingen · 146

V

Vaardigheden · 78, 82
vacatures · 206
Vacatures · 155
verborgen groepen · 193
verifiëren · 39
Verjaardag · 57
Verjaardagen · 179
videomeetings · 185
volgen · 171
volgers · 174
vrijwilliger · 104

W

werkervaring · 76

Zoekfunctie · 146
