



LINKEDIN-TRAINING UITGELICHT: MKBLOGGER AAN HET WERK

(LEESTIJD: 3 MINUTEN)

EEN NETWERKER IN 'REAL LIFE' EN GEÏNSPIREERD DOOR HET GEBRUIK VAN ONLINE SOCIALE MEDIA. DAT IS PERRY VAN BEEK, OPRICHTER VAN MKBLOGGER. HIJ IS SOCIAL MEDIA MANAGER VOOR BEDRIJVEN DIE ERVOOR KIEZEN HUN ACTIVITEITEN OP DIT GEBIED UIT TE BESTEDEN. OOK VERZORGT HIJ TRAININGEN EN WORKSHOPS OM ONDERNEMINGEN TE HELPEN MET HUN ONLINE STRATEGIE. HET GEBRUIK VAN HET ZAKELIJKE SOCIALE NETWERK LINKEDIN STAAT HIERIN CENTRAAL. PERRY VERRAST ZIJN OPDRACHTGEVERS DOOR ENERGIEK EN PRAKTISCH DE VOORDELEN EN FIJNE KNEEPJES VAN EEN STERK PERSOONLIJK PROFIEL UIT TE LEGGEN. DIT DEED HIJ ONLANGS BIJ SOFTWAREONTWIKKELAAR 20/20 VISION EUROPE.

Samen sterk

Zeven cursisten, zeven profielen, één bedrijf. Hoe kunnen deze individuele werknemers LinkedIn inzetten zodat het meerwaarde vormt voor de organisatie? Deze vraag houdt veel ondernemers bezig. Er schuilt namelijk een tegenstrijdigheid in het idee dat een persoonlijk profiel kan bijdragen aan bedrijfsbrede doelstellingen. Hoe werkt dit? "Dat is iets, wat ik in mijn cursus probeer uit te leggen", vertelt Perry van Beek. "LinkedIn is personal branding en geen corporate branding. Goed gebruik van LinkedIn kan van grote meerwaarde zijn voor een onderneming. Potentiële klanten willen graag zaken doen met iemand die hen aanspreekt, vertrouwen wekt en professioneel overkomt. Hoe je dit kunt bereiken met een sterk profiel, leg ik aan de hand van voorbeelden en tips en trucs uit in mijn incompany training."

Relatie opbouwen

Harm Poelen, directeur van 20/20 vision, beaamt dit. "Perry van Beek weet met passie het vakgebied te ontsluiten. Ik was benieuwd hoe ik mijn organisatie als expert in ons vakgebied bekendheid zou kunnen geven en hoe het gebruik van LinkedIn zou kunnen bijdragen aan onze organisatiedoelstellingen. Wat wel en wat niet te doen? Perry heeft adviezen gegeven die ik meteen heb kunnen implementeren. Ook ben ik op een andere manier naar mijn netwerk gaan kijken. Ik kijk nu verder vooruit. LinkedIn is een goede manier om rustig een relatie op te bouwen met mensen die in de toekomst interessant voor ons zouden kunnen zijn." Het risico dat een werknemer met een sterk profiel een interessante prooi is voor headhunters en concurrenten speelde ook door zijn hoofd. Maar, hij zette die gedachte aan de kant. "Het is redeneren vanuit een negatief perspectief. Een tevreden medewerker zal namelijk niet snel weg gaan", aldus de directeur van 20/20 vision.



'Warme' aanbeveling

Werken met LinkedIn is niet gemakkelijk. Het kost tijd uit te vinden wat allemaal mogelijk is en het kost tijd een netwerk te onderhouden. Perry van Beek legt uit wat de kracht is van het medium. Hoe zowel een individu als een organisatie rendement kan halen uit een sterk persoonlijk profiel en wat te doen om onder de aandacht te blijven van een interessant netwerk. Eén van de tips die in de training worden genoemd, is gebruik te maken van het netwerk in de tweede lijn, ofwel de contacten van je eigen contacten. Een potentiële klant benaderen met een 'warme' aanbeveling van een bekende vergroot de kans op een nadere kennismaking!

[tekst: Frederieke Leensma]

"Voordat Perry van Beek de training kwam geven, vond ik LinkedIn al interessant en had ik een vrij uitgebreid profiel. Maar, ik wilde meer leren. Bijvoorbeeld hoe ik door middel van LinkedIn kan laten zien dat 20/20 vision een professioneel bedrijf is met expertise in huis. De training heeft me geleerd dat het belangrijk is om bezig te blijven met LinkedIn. Het liefst iedere dag tien minuten om te zien wat er speelt en om expertise uit te blijven stralen."

Maarten Anbeek,
salesmanager 20/20 vision.



"Perry van Beek heeft met een ongebreideld enthousiasme uitgelegd wat LinkedIn is en hoe je er mee om moet gaan. Het advies om lid te worden van relevante groepen heb ik direct ter harte genomen. Het zijn bronnen van informatie waar ik potentiële klanten ontmoet en lees wat hen bezighoudt."

André de Vroed, senior
accountmanager 20/20 vision.

