

Full Press Release Boek “Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken”

Ontdek de ware kracht van LinkedIn en hoe het als hefboom te gebruiken voor je baan of zaak.

Geschreven door Jan Vermeiren, de oprichter van Networking Coach en auteur van de bestseller “Let’s Connect!”



“Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken” geeft niet enkel inzicht in de kracht van LinkedIn als hulpmiddel om je doelen te bereiken, maar ook hoe dat te doen en zonder er veel tijd aan te besteden.

Of je nu op zoek bent naar een nieuwe baan, nieuwe klanten, nieuwe medewerkers, leveranciers, partnerships, expertise binnen of buiten je organisatie of informatie om je werk sneller gedaan te krijgen: LinkedIn is hét hulpmiddel om je te helpen. En “Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken” je gids om effectief resultaten te bereiken.



Jan Vermeiren is de oprichter van Networking Coach en auteur van de boeken “Let’s Connect!”, “Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken”, de CD “Let’s Connect op een evenement” en de “Everlasting Referrals Home Study Course” en volgens HR Tribune één van de top 10 sprekers in België.

Jan en zijn team geven niet enkel **presentaties, trainingen, workshops en persoonlijke coaching op het vlak van netwerken en referrals**, maar adviseren organisaties ook hoe het netwerken te stimuleren op hun **evenementen** en hoe netwerken te integreren in hun **verkoops- en aanwervingsstrategie**.

Het Networking Coach team werkt zowel voor grote internationale bedrijven zoals Alcatel, Deloitte, DuPont, EDS, IBM, ING, Nike, SAP en Sun Microsystems als voor kleine bedrijven en freelancers.

Omschrijving van het boek

Tegenwoordig hebben meer dan 34 miljoen mensen wereldwijd (waarvan 1 miljoen Nederlanders en 400.000 Belgen en elke dag komen er duizenden nieuwe leden bij) een profiel op LinkedIn en een aantal connecties. De vraag die de meerderheid echter heeft is: wat heb ik er nu eigenlijk aan? En vervolgens: hoe moet ik LinkedIn nu gebruiken op een manier die me resultaten brengt zonder er veel tijd in te stoppen.

In het boek “Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken” laat netwerk expert Jan Vermeiren niet enkel zien waarom LinkedIn voor ieder van ons zo’n krachtig hulpmiddel is, maar geeft hij ook een kort effectief stappenplan mee dat iedereen direct kan toepassen zodat ze onmiddellijk resultaten zien.

De geavanceerde strategieën om bv. een nieuwe klant of nieuwe baan te vinden, de antwoorden op vaak gestelde vragen, het overzicht van weinig gekende functies en een lijstje met gratis tools die tijd besparen wanneer je werkt met LinkedIn, maken van dit boek dé handleiding om LinkedIn nu ECHT te gaan gebruiken.

Synopsis

Het boek gaat over de inzichten van de auteur in de kracht van iemands netwerk en hoe deze kracht in te schakelen. “Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken” geeft inzichten en praktische tips over hoe te netwerken op LinkedIn, de meest gebruikte online business networking website om zo je doel te bereiken of het nu gaat om het vinden van een nieuwe baan, nieuwe klanten, nieuwe medewerkers, leveranciers, partnerships of expertise om je job sneller gedaan te krijgen.

Samenvatting

Heel veel mensen hebben een profiel op LinkedIn en een paar connecties, maar weten niet waarom en hoe deze gratis website te gebruiken.

Anders dan andere boeken over LinkedIn vertrekt “Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken” niet vanuit de website, maar vanuit het besef dat een netwerk helpt om doelen sneller te bereiken. Dit doel kan zijn: vinden van een nieuwe baan, nieuwe klanten, nieuwe medewerkers, leveranciers, partnerships of expertise om je job sneller gedaan te krijgen.

Door meer inzicht te krijgen in de 5 fundamentele principes van netwerken en dit te combineren met het stellen van doelen wordt al snel duidelijk wat de kracht van een netwerk is en hoe LinkedIn als hulpmiddel kan ingezet worden.

De grote kracht van LinkedIn zit er in dat het je niet alleen in staat stelt om de juiste mensen te vinden, maar ook de personen die je gemeenschappelijk kent. Om deze voor jou juiste personen te bereiken is het wel belangrijk een basisnetwerk te hebben. In het boek wordt in een basisstrategie niet enkel beschreven hoe in 4 stappen dit basisnetwerk op te bouwen, maar ook hoe een goed Profiel te maken, wat de toegevoegde waarde is om lid te zijn van een Group en hoe effectief en efficiënt je netwerk verder uit te bouwen.

Vervolgens worden geavanceerde strategieën beschreven voor het vinden van een nieuwe baan, nieuwe klanten, nieuwe medewerkers, leveranciers, partnerships of expertise om je job sneller gedaan te krijgen. Ook leden van netwerk- en referral organisaties en verantwoordelijken van professionele organisaties krijgen extra strategieën aangereikt om het meeste uit LinkedIn te halen.

De auteur, Jan Vermeiren, gaat ook de discussie onderwerpen niet uit de weg. Hij behandelt deze samen met de meest gestelde vragen die hij en zijn team van Networking Coach hebben gekregen tijdens hun trainingen, presentaties en een rondvraag bij LinkedIn gebruikers. Daarbovenop wordt functionaliteit besproken die maar door weinig mensen gekend is, maar wel van cruciaal belang kan zijn bij het netwerken op LinkedIn.

Tot slot worden een aantal tools en hulpmiddelen aangereikt die de lezer tijd zullen doen besparen bij het werken op LinkedIn en andere netwerkplatformen.

Enkele van de vragen die in het boek beantwoord worden

- Waarom zou ik LinkedIn gebruiken?
- Wat is LinkedIn eigenlijk?
- Hoe begin ik er aan?
- Waarom is het cruciaal om rekening te houden met de 5 fundamentele principes van netwerken en welke zijn ze?
- Hoe ziet een goed profiel er uit (en wat mag ik er zeker niet in schrijven)?
- Hoe kan ik LinkedIn gebruiken om een nieuwe baan, nieuwe klanten, nieuwe medewerkers, leveranciers, partners of expertise te vinden?
- Hoe kan LinkedIn mij helpen mijn werk sneller gedaan te krijgen?
- Wat is het ene hulpmiddel buiten LinkedIn dat een wereld van verschil kan maken?
- Ik ben gelukkig met mijn huidige professionele situatie. Waarom zou ik LinkedIn gebruiken?
- Moet ik zoveel mogelijk mensen in mijn netwerk opnemen (zelfs mensen die ik niet ken) of juist niet?
- Hoe ga ik om met invitaties van mensen die ik niet ken?
- Hoe vermijd ik dat mensen mijn invitaties niet aanvaarden?
- Hoe krijg ik meer visibiliteit (personal branding)?
- Hoe vermijd ik te veel tijd te besteden aan het werken met LinkedIn?

Wat vooraanstaande bedrijfsleiders en managers zeggen over “Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken”

“Eindelijk iemand die uitlegt waarom LinkedIn nuttig is. Als een typische Gen X’er begon ik gefrustreerd te geraken om van meer en meer mensen te horen welke voordelen LinkedIn heeft en welk plezier ze er aan beleven. Toen ik dit na het lezen van “Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken” doorhad, heb ik onmiddellijk een profiel gemaakt en ben ik connecties beginnen leggen. En als ik het kan, dan kan iedereen het!”

Hubert Vanhoe, Vice President, USG People Belgium

‘Neem je networking serieus, gebruik dan LinkedIn. Als je LinkedIn serieus neemt, lees dan dit boek!’

Edgar Valdmanis, GoldClub Networker/Business Network International (BNI)

‘Online business networking is een heel hot topic. Veel mensen weten echter niet hoe ze écht gebruik moeten maken van websites als LinkedIn. ‘Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken’ doet meer dan een antwoord geven. Hogelijk aanbevolen!’

Astrid De Lathauwer, Chief Human Resources Officer, Belgacom

‘Netwerken laten de arbeidsmarkt gesmeerd lopen. Massa’s vacatures raken ingevuld via informele circuits. Door de structurele schaarste aan arbeidskrachten zien werkgevers zich verplicht alternatieve rekruteringskanalen aan te boren. Bij het zoeken naar werk of wanneer je als bedrijf het juiste talent wil aantrekken, kunnen sociale netwerken zoals LinkedIn dan ook daadwerkelijk het verschil maken. Lees “Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken” en vergroot je kansen op de arbeidsmarkt!’

Fons Leroy, Gedelegeerd bestuurder, Vlaamse Dienst voor Arbeidsbemiddeling en Beroepsopleiding (VDAB)

‘Ik gebruik LinkedIn nu al een tijdje, maar tot nu toe alleen maar om contact te zoeken met mensen die ik al ken. Met dit boek krijg je echt inzicht en bruikbare tips over hoe je LinkedIn kunt gebruiken om echt de kracht van je netwerk in te schakelen. Het boek heeft mij geholpen sneller en gemakkelijker mijn doelen te bereiken. Bedankt dat je dit met ons hebt willen delen, Jan. Ten eerste aanbevolen voor iedereen die beter gebruik wil maken van zijn of haar netwerk!’

Frank Opsomer, Sales Manager Partner Sales Organisation BeLux, Sun Microsystems,

‘Fantastisch om een boek te lezen dat praktisch is en voorbeelden geeft van hoe je je netwerkdoelen kunt bereiken. Bedankt, Jan!’

Mary Roll, Career Services Manager International MBA Program, Vlerick Leuven Gent Management School

‘Na het lezen van ‘Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken’ ben ik beter in staat mijn lijst van professionele zakelijke contacten te beheren. Het is ook gemakkelijker om potentiële business te vinden en wereldwijd beter contact te hebben met professionals. Ik ontmoette Jan voor de eerste keer tijdens een seminar over sponsorship en heb sindsdien vele van zijn interessante online publicaties over networking gelezen, omdat dit type networking in de toekomst steeds belangrijker zal worden. Het opent veel deuren voor mijn professionele dagelijkse communicatiewerk!’

Philiep Caryn, International Communication & Sponsorship Quick-Step

‘Het viel te verwachten dat Jan, de netwerkexpert van België, op een dag een boek zou schrijven over sociale netwerken. ‘Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken’ is een must voor alle professionals die het komende tijdperk van networking willen binnengaan. Het boek biedt fascinerende inzichten in hoe je LinkedIn op een heel goede manier kunt inzetten in een zakelijke omgeving. Het maakt je bekend met onbekende facetten en mogelijkheden van LinkedIn en het beantwoordt vele brandende vragen over dit sociale netwerk. In het kort: dit boek is een onmisbare gids voor iedereen die de kracht van LinkedIn wil ontdekken!’

Erik Van den Branden, Director of HR Shared Services, Deloitte Belgium

‘De beste dingen komen voort uit eenvoudige en pragmatische methodes en dat is waarin Jan Vermeiren met zijn laatste boek in is geslaagd. ‘Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken’ biedt je niet alleen heldere strategieën voor het vergroten van de efficiëntie van je netwerk met LinkedIn, maar legt je ook de zin en het doel van networking uit. Een must voor iedere professional!’

Vincent De Waele, Business Transformation Director, Mobistar

“De tijd dat het volstond degelijke producten te maken of goede diensten te leveren om het te redden als zelfstandige ondernemer, die is voorbij. Ondernemen doe je niet meer op een eilandje. Vakmanschap, werklust en creativiteit blijven de kern maar communicatie, PR, je product of dienst verkopen; winnen steeds meer aan belang. Een goed netwerk uitbouwen is daarom een noodzaak als moderne ondernemer. “Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken” legt eenvoudig, stap-voor-stap, uit hoe je het maximum kan halen uit LinkedIn, één van de instrumenten daartoe!”

Karel Van Eetvelt, Gedelegeerd Bestuurder, Unizo

Meer getuigenissen van over de hele wereld: www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com/nl-testimonials.html

Details van het boek

ISBN: 9789081188609

Taal: Nederlands (ook in het Engels verkrijgbaar)

Softcover

Uitgever: Step by Step Publishing, Rumst (België)

188 bladzijden

Beschikbaar via: www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com

Over de auteur, Jan Vermeiren

Jan Vermeiren is de oprichter van Networking Coach en auteur van de boeken “Let’s Connect!”, “Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken”, de CD “Let’s Connect op een evenement” en de “Everlasting Referrals Home Study Course”.

Jan en zijn team geven niet enkel **presentaties, trainingen, workshops en persoonlijke coaching op het vlak van netwerken en referrals**, maar adviseren organisaties ook hoe het netwerken te stimuleren op hun **evenementen** en hoe netwerken te integreren in hun **verkoops- en aanwervingsstrategie**.

Referenties

Dit zijn enkele **bedrijven en professionele organisaties** waarvoor het Networking Coach team heeft gewerkt:

Accenture, Agoria, Alcatel, Belgacom, Colruyt, Deloitte, Dexia, Ernst & Young, Euphony, Fortis, Gemeente Den Haag, Getronics, IBM, ING, KBC, Leaseplan, Mobistar, Nationale Bank van België, Nike, Partena, SAP, SD Worx, Securex, Stad Antwerpen, Stad Gent, Stichting Marketing, Sun Microsystems, Telenet, TNT, Unisys, Unizo, USG People, VKW, Vlaamse Overheid Bestuurszaken, VMA, VOKA, VVSG en vele kleine ondernemingen en freelancers.

Dit zijn enkele universiteitent, **alumni organisaties en non-profit organisaties** waarvoor het Networking Coach team heeft gewerkt:

Aiesec, Ehsal Alumni, RSM Erasmus International MBA Rotterdam, Hogeschool Arnhem Nijmegen Alumni, JCI (Junior Chamber International), Karel De Grote Hogeschool, Markant, Provinciale Hogeschool Limburg, Solvay Business School Alumni, University of Antwerp Management School and Vlerick Leuven Management School International MBA.

Voor meer referenties: <http://www.networking-coach.com/referenties.html>

Meer informatie vind je op de volgende webpagina's:

- **Press Room:** artikels, foto's, press releases,...: www.hoe-linked-in-nu-echt-gebruiken.com/nl-press.html
- **Inhoudstafel:** www.hoe-linked-in-nu-echt-gebruiken.com/nl-toc.html
- **Brandende vragen** en verhitte discussie onderwerpen: www.hoe-linked-in-nu-echt-gebruiken.com/nl-toc.html
- **Weinig gekende, maar interessante LinkedIn functionaliteit:** www.hoe-linked-in-nu-echt-gebruiken.com/nl-toc.html
- **Meer persartikelen** over Jan Vermeiren, Networking Coach en de best seller "Let's Connect!": <http://www.networking-coach.com/downloads.html> (de meesten in het Nederlands)

Er is tevens een gratis netwerking e-course verkrijgbaar op: www.networking-coach.com

Bij Networking Coach geloven we ook in het teruggeven aan de maatschappij. Daarom ontvangen deze 5 goede doelen een deel van de opbrengst:

- Artsen Zonder Grenzen
- Cliniclowns
- Kika
- Internationale Beweging ATD Vierde Wereld
- Rode Kruis

Contactgegevens

Jan Vermeiren

Step by Step Consulting – Networking Coach

Ekkersgatstraat 1 bus 2

2840 Rumst - België

Tel: +32 3 216 27 47

E-mail: jan.vermeiren@networking-coach.com

Websites: www.networking-coach.com, www.letsconnect.be en www.hoe-linked-in-nu-echt-gebruiken.com

Blog: www.janvermeiren.com

Een uittreksel van het boek vind je op de volgende pagina – gebruik dit met de juiste verwijzing a.u.b.

Uittreksel uit “Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken” door Jan Vermeiren.

Copyright © 2009. Reprinted by permission. All rights reserved.

Het belangrijkste voordeel van LinkedIn

Het krachtigste concept achter LinkedIn is voor mij dat het **de voor jou juiste mensen vindt EN de connecties die je met hen hebt**. Het maakt de netwerken van de mensen die we kennen zichtbaar. LinkedIn toont ons de tweedegraads en derdegraads netwerken en de paden daar naartoe. En dat is van ongekende waarde.

Waarom? Veel mensen hebben er al moeite mee hun eigen (eerstegraads) netwerk bij te houden. Het is dus onmogelijk te weten welke mensen onze contacten kennen. LinkedIn maakt dit echter zichtbaar. Dit is uitzonderlijk krachtig, in het bijzonder als je begint met het einddoel voor ogen. Veel mensen maken de ‘fout’ dat ze alleen maar in hun eigen netwerk kijken als ze iemand zoeken die hen kan helpen. Op die manier beperken ze zichzelf enorm.

Maar wat als we beginnen met het definiëren van de beste persoon, die vinden en dan uitzoeken via wie we bij die persoon kunnen worden geïntroduceerd?

Veronderstel bijvoorbeeld dat je op zoek bent naar een baan bij Coca Cola in jouw land (of je wilt zaken met ze doen als leverancier of als partner).

Wat de meeste mensen dan doen is nadenken over wie ze mogelijk kennen bij Coca Cola. Ze kunnen dan niemand bedenken en geven het op. Of ze bellen het algemene nummer, vragen naar de HR manager en blijven steken bij de receptioniste. Of de HR manager zegt dat ze terug zal bellen, maar doet dat niet. Frustratie!

Laten we nu eens beginnen met het doel dat we voor ogen hebben. Je stelt vast dat de HR manager de persoon is die je het beste kan helpen je doel te bereiken (een baan, een contract of expertise). Vervolgens gebruik je LinkedIn en doet een search naar ‘HR manager, Coca Cola, jouw land’. Het resultaat is dat je niet alleen de exacte naam van de persoon vindt, maar ook de connecties die je deelt met deze persoon.

Als je dan naar de connecties kijkt die jullie gemeenschappelijk hebben, zou je bijvoorbeeld kunnen ontdekken dat deze persoon een connectie heeft met jouw buurman. Dit wist je niet, omdat jullie het nooit over Coca Cola hebben gehad in jullie gesprekken. Je buurman heeft het hier nooit over gehad en jij hebt hem nooit verteld dat je erin geïnteresseerd bent voor of met Coca Cola te werken. Nadat je de connectie via LinkedIn hebt gevonden en er met je buurman over hebt gesproken, ontdek je plots dat hij in het

verleden met deze HR manager heeft samengewerkt. Als hij hoort van je doel, gaat hij ermee akkoord een email te sturen om je bij de HR manager te introduceren. Vijf dagen later word je uitgenodigd voor een gesprek en haal je de baan of het contract binnen.

Zonder LinkedIn had je nooit geweten dat deze twee mensen elkaar kenden!

Natuurlijk heeft nog niet iedereen een profiel op LinkedIn, en dus zul je nog niet elke persoon of functie kunnen vinden waarnaar je op zoek bent. LinkedIn is echter een website gespecialiseerd in zakelijk netwerken. Dit betekent dat als we in de praktijk gaan kijken dat we heel veel mensen kunnen vinden. Wat we zien is dat het overgrote deel van alle organisaties reeds op LinkedIn is vertegenwoordigd (in de USA zijn alle Fortune 500 bedrijven op executive niveau op LinkedIn aanwezig). Misschien vind je niet de Marketing Manager van een bedrijf, maar vind je de IT Manager. De Marketing Manager is daar echter maar één stap van vandaan. Okay, dat kost wat extra moeite, maar is nog steeds stukken gemakkelijker dan voor LinkedIn bestond.