

Meer succes met de LinkedIn Sales Navigator!

Uitgebreide handleiding om leads te
genereren

Corinne Keijzer

DIGITALMOVES
we are social

Copyright en auteursrechten

ISBN: 9789083011776

NUR: 802, 811

Trefwoorden: LinkedIn, Social media, Sales

Tweede druk: mei 2020

© Copyright 2020 Corinne Keijzer, Amersfoort: www.corinnekeijzer.nl en www.digitalmoves.nl

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

Design omslag en opmaak binnenwerk: Rik Keijzer – New Flavours

Foto auteur: Yvette Wolterinck - Eyescream

Eindredactie: Tjerk Noordraven en Roelof Broekman

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:



Facebook:

www.facebook.com/corinnekeijzer.digitalmoves/



Twitter:

www.twitter.com/corinnekeijzer



LinkedIn:

www.linkedin.com/in/corinnekeijzer/
www.linkedin.com/company/digital-moves/



Blogs:

www.corinnekeijzer.nl



Workshops en (online video) trainingen:

www.digitalmoves.nl



Socialmediaboeken:

www.somebooks.nl

2.12.2 Gebruiksrapportages	72
2.12.3 Beheerdersinstellingen.....	75
2.12.4 Ontgrendelen van profielen buiten je netwerk.....	80
2.12.5 Smart Links	81
3. Stappenplan social selling	89
<i>Zorg voor een professioneel profiel</i>	<i>89</i>
<i>Wees vindbaar.....</i>	<i>90</i>
<i>Wees zichtbaar en show je expertise met goede content</i>	<i>90</i>
<i>Wees authentiek, vertel je eigen verhaal</i>	<i>91</i>
<i>Gebruik social giving vóór social selling.....</i>	<i>91</i>
<i>Laat LinkedIn samenwerken met andere media</i>	<i>91</i>
<i>Vergroot je netwerk.....</i>	<i>91</i>
<i>Werk samen met de bedrijfspagina.....</i>	<i>92</i>
<i>Combineer online met offline</i>	<i>92</i>
<i>Doen!!!.....</i>	<i>92</i>
4. Tips en training vanuit LinkedIn.....	94
5. De Sales Navigator App.....	95
6. Apps en tools om mee samen te werken.....	97
6.1 CRM systemen.....	97
6.2 Leadfeeder.....	98
6.3 Crystal.....	98
Op de hoogte blijven	101
Meer succes met LinkedIn!.....	102
Aan de slag met je LinkedIn-bedrijfspagina.....	103
Dankwoord	104
Over de auteur	105
Workshops, sprekerssessies en trainingen.....	106
Online trainingen	106

1. Het proces social selling

Voordat ik start met de uitleg over de Sales Navigator wil ik je graag eerst uitleggen wat 'social selling' is en welke definitie ik eraan geef.

De term 'social selling' vind ik zelf niet de lading dekken, want het draait in eerste instantie niet om het 'verkopen' van iets. Mijn definitie luidt:

Social selling is een proces waarin je je (sociale) netwerken inzet

- *om de juiste professionals en besluitvormers (online) te ontmoeten,*
- *hen kennis laat maken met jouw expertise, jouw werk en jouw merk*
- *en vervolgens bouwt aan een sterke (online) relatie,*
- *waarin je in eerste instantie alleen geeft en verbindt,*
- *om uiteindelijk omzet/nieuwe klanten/meer bekendheid te genereren.*

Eigenlijk maak je meer gebruik van 'social listening' of 'social giving' voordat je aan de slag gaat met social selling. Eerst luister je en geef je, daarna pas probeer je te halen of te verkopen. LinkedIn helpt je bij het vergroten van vertrouwen, gunfactor en expertstatus bij je doelgroep, waardoor je uiteindelijk ook meer klanten zult aantrekken.

1.1 De vijf belangrijke elementen van social selling

Om het proces van social selling succesvol te laten verlopen heb je vijf elementen nodig die als een geoliede machine met elkaar moeten samenwerken. Mis je een van deze elementen, dan voelt dat als een stok in een draaiend wiel, het proces stagneert direct.

2. Sales Navigator – tool om leads te genereren

LinkedIn draait om data, heel veel data. Aan de ene kant maken mensen profielen aan die ze vullen met allerlei data, aan de andere kant zijn er groepen professionals die mensen zoeken op basis van die data. Alles draait om zichtbaarheid, vindbaarheid, verbinden, transparantie, vertrouwen winnen en relaties bouwen. Een goed bijgewerkt profiel is belangrijk voor jou, maar ook voor de mensen die jou zoeken. Of dat nu recruiters zijn, opdrachtgevers, werkgevers of (potentiële) klanten: de perfecte match komt alleen tot stand als de data kloppen en op elkaar aansluiten.

Sales Navigator is een zeer waardevolle tool die je krijgt bij het afsluiten van het betaalpakket 'Verkoop'. Deze tool, bedoeld om social selling te bevorderen door de juiste besluitvormers op een gemakkelijke manier te volgen, kan je helpen een overzichtelijke pijplijn aan te leggen van potentiële klanten, opdrachtgevers of andere interessante personen op LinkedIn. Dat gaat via data – waardevolle data die door professionals zelf worden verstrekt.



60 procent van de data binnen CRM systemen is onbetrouwbaar. Ieder jaar verandert 1 op de 5 besluitvormers van baan. Het mooie van de Sales Navigator is dat je bij de uitgebreidere pakketten de tool kunt koppelen aan het CRM systeem van Salesforce of Microsoft Dynamics.

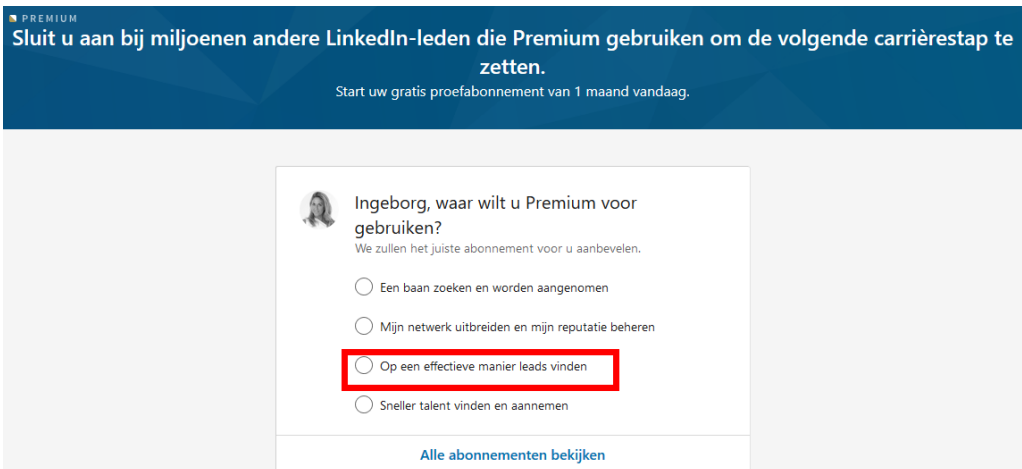
Alle data komen daarin terecht en kunnen gemakkelijker bijgehouden worden omdat besluitvormers over het algemeen hun eigen profiel bijwerken en de informatie daardoor zelf up-to-date houden.

2.1 Drie verschillende pakketten binnen het Verkoop-pakket

Om de Sales Navigator te krijgen dien je een Premium-pakket af te sluiten. Je ziet deze optie bovenin je menubalk staan. Je kunt een betaalpakket één keer gratis een maand proberen, dat geldt in dit geval ook voor de Sales Navigator 'Professional' en 'Team'. Voor het aanvullende pakket 'Enterprise', zoals verderop in deze paragraaf omschreven, geldt dit niet, daar moet je voor bijbetalen. Het is heel gemakkelijk om er weer van af te komen, je kunt het zelfs per direct weer opzeggen na het afsluiten en er vervolgens een maand gebruik van maken.



Er zijn vier pakketten, en wanneer je moet kiezen ga je voor: 'Op een effectieve manier leads vinden'.



Wanneer je voor dit pakket gekozen hebt kun je kiezen uit drie versies daarvan: Sales Navigator Professional, Sales Navigator Team en Sales Navigator Enterprise. De verschillen zitten, behalve in de prijs, in de opties per pakket: het aantal InMails, het aantal leads dat je kunt opslaan, het bekijken van LinkedIn-leden buiten je netwerk, synchronisatie met je CRM systeem, gebruiksrapportages en of je met medewerkers gezamenlijk gebruik kunt maken van Sales Navigator of met het hele bedrijf.

Let ook goed op het verschil in prijs wanneer je per jaar betaalt of per maand.

Sales Navigator Enterprise is niet opgenomen in de prijstabel en kan alleen via LinkedIn zelf aangevraagd worden bij een minimaal aantal deelnemers van acht personen. Het heeft dezelfde opties als Sales Navigator Team, alleen krijg je vijftig in plaats van dertig InMails (zie [paragraaf 2.9](#)) en kun je connecties van alle medewerkers uit de organisatie bekijken in plaats van alleen het team (zie [paragraaf 2.12](#)).



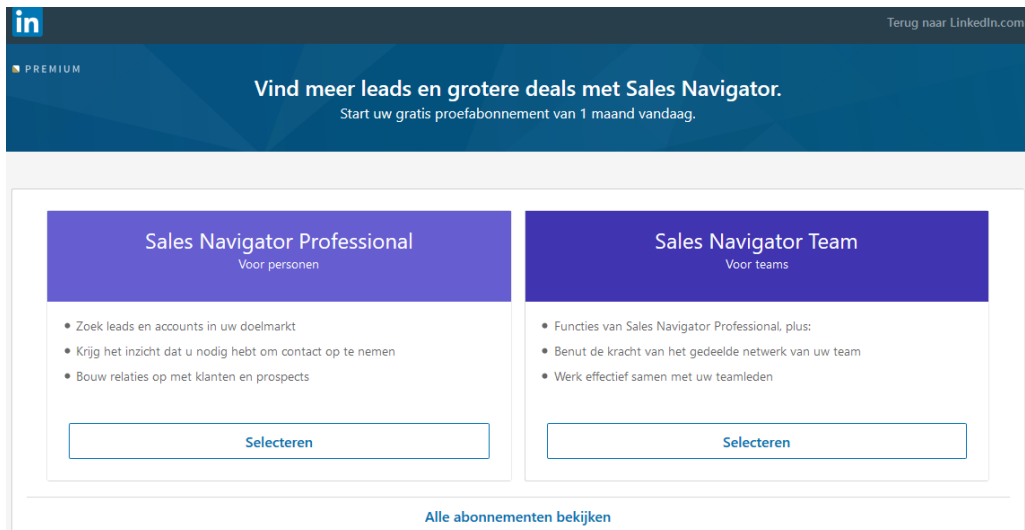
Beste Corinne Keijzer 🐱,
Vergelijk uw **Sales Navigator Professional**-account met andere accounts.

	Sales Navigator Professional	Sales Navigator Team
Prijs per maand	EUR 61,97* <small>Dit is uw huidige abonnement</small>	EUR 104,99* Overschakelen
Prijs per jaar	EUR 594,94* Overschakelen	EUR 985,00* Overschakelen
Bereik de juiste klanten en bedrijven		
Aanbevolen leads	✓	✓
Premium-zoekopdrachten met Lead Builder	✓	✓
Geavanceerde zoekfilters	✓	✓
Onbeperkt door profielen bladeren	✓	✓
Profielontgrendelingen voor profielen buiten het netwerk		25
Begrijp wat klanten belangrijk vinden		
Wie heeft uw profiel bekeken?	✓	✓
Opgeslagen leads	1.500	5.000
Salesupdates	✓	✓
Sales Navigator voor Gmail	✓	✓
Opmerkingen en labels	✓	✓
CRM-synchronisatie en widgets		✓
Benader klanten op een persoonlijke manier		
InMail™-berichten	20	30
Open Profile	✓	✓
TeamLink		✓
Gebruiksrapportages		✓

Inclusief btw gebaseerd op de factureringsgegevens in ons systeem. U kunt uw gegevens op de volgende pagina bijwerken.

Sales Navigator Team kies je als je met meerdere collega's Sales Navigator afsluit. Het geeft je de optie om de professionals te vinden die tussen jou en je collega's en potentiële leads zitten. Hoe groter je bedrijf is, hoe groter de kans dat je medewerkers hebt die al verbonden zijn met een prospect. Je hoeft niet met je medewerkers gelinkt te zijn om deze prospects te vinden. Dit biedt natuurlijk mooie kansen om iemand te benaderen en werkt hoogstwaarschijnlijk beter dan koude acquisitie door iemand die hij of zij niet kent.

Voor de gratis proefperiode kun je voor één van beide pakketten kiezen, 'Professional' of 'Team'. Kies je voor 'Team', dan kun je als beheerder ook een collega uitnodigen om het pakket samen te testen (zie [paragraaf 2.12.1](#)).



The screenshot shows the LinkedIn Sales Navigator website. At the top, there is a dark blue header with the LinkedIn logo on the left and "Terug naar LinkedIn.com" on the right. Below the header, a white banner contains the text "Vind meer leads en grotere deals met Sales Navigator." and "Start uw gratis proefabonnement van 1 maand vandaag." Below this, there are two main cards for subscription options. The left card is titled "Sales Navigator Professional" and is "Voor personen". It lists three bullet points: "Zoek leads en accounts in uw doelmarkt", "Krijg het inzicht dat u nodig hebt om contact op te nemen", and "Bouw relaties op met klanten en prospects". Below the list is a "Selecteren" button. The right card is titled "Sales Navigator Team" and is "Voor teams". It lists three bullet points: "Functies van Sales Navigator Professional, plus:", "Benut de kracht van het gedeelde netwerk van uw team", and "Werk effectief samen met uw teamleden". Below the list is a "Selecteren" button. At the bottom of the cards, there is a link that says "Alle abonnementen bekijken".



Vanwege de verschillende pakketten in Sales Navigator kunnen de afbeeldingen qua lay-out soms afwijken van hoe jouw pakket er uit ziet. Daarnaast is LinkedIn continu in beweging en kan het zijn dat sinds deze druk van het boek er opties bijgekomen zijn of juist verwijderd.

2.4.1 Aanbevolen accounts

Er zijn verschillende manieren om binnen Sales Navigator te zoeken naar 'leads', oftewel belangrijke besluitvormers die eventueel prospects kunnen worden. Ik begin met de optie 'Aanbevolen accounts' rechts op de homepage. Klik op 'Alles weergeven'.

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator interface. At the top, there is a navigation bar with 'Home', 'Lijsten', 'Opgeslagen zoekopdrachten', 'Smart Links', and 'Beheerder'. A search bar contains the text 'Zoek naar leads en accounts'. The main content area is divided into three columns. The left column shows a 'Sales Navigator Coach' section with a progress bar and a 'BEKWAAM' badge. The middle column is titled 'Meldingen' and shows a list of notifications. The right column is titled 'Keer vandaag terug' and lists several accounts: 'accountmanager', 'leon melens', 'guy strijbosch', 'accountmanager', and 'Eerstegraads connecties'. Below this is the 'Aanbevolen leads' section, which lists 'Daisy Ilaria' and 'Marieke Elsinga'. The 'Alles weergeven' section is highlighted with a red box, and the 'Aanbevolen accounts' link is also highlighted with a red box. A red arrow points to the 'Alles weergeven' link at the bottom of this section. The bottom of the page shows a notification from 'Rik Keijzer'.

Hier kun je zoeken op bedrijfsaccounts die voor jou interessant zijn (let op: deze bedrijven moeten wel een bedrijfsprofiel op LinkedIn hebben, anders kun je ze niet vinden en toevoegen) en je opgeslagen accounts terugvinden. Bij het aanmaken van je account in de Sales Navigator heb je misschien ook al een aantal bedrijven aangevinkt

waarin je geïnteresseerd bent, daar baseert LinkedIn vervolgens meerdere suggesties op waar je gemakkelijk uit kunt kiezen.

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator interface. At the top, there is a navigation bar with the LinkedIn logo, 'SALES NAVIGATOR', and menu items: 'Home', 'Lijsten', 'Opgeslagen zoekopdrachten', 'Smart Links', and 'Beheerder'. A search bar contains the text 'Zoek naar leads en accounts', and a filter icon labeled 'Alle filters' is visible. Below the navigation bar, a header indicates 'Aanbevolen accounts op basis van uw salesvoorkeuren'. The main content area is divided into three summary cards: '197 Resultaten in totaal', '187 Met wijzigingen in hoger management in de afgelopen 3 maanden', and '12 Account met ontwikkelingen op het gebied van financiering in de afgelopen 12 maanden'. A left sidebar contains a 'Trefwoorden' search box and a 'Filters' section with expandable categories: 'Locatie', 'Bedrijfstak', 'Personeelsbestand bedrijf', 'Personeelsgroei bedrijf', 'Personeelsbestand afdeling', 'Personeelsgroei afdeling', 'Gebruikte technologieën', 'Jaarlijkse omzet', 'Fortune', and 'Aantal volgers'. The main list shows three account suggestions, each with a checkbox, a company logo, name, description, and an 'alles weergeven' link. The first suggestion is for Pratt & Whitney, the second for United Technologies, and the third for Hamilton Sundstrand. Each entry includes an 'Opslaan' button and a 'Label toevoegen' option. A red rectangular box highlights the first three account suggestions.

Je vindt boven de voorgestelde accounts de zogenaamde 'spotlights' waar je in dit geval kunt kiezen voor bedrijven 'Met wijzigingen in het hoger management in de afgelopen 3 maanden'. Klik je op deze optie, dan zie je informatie bij de voorgestelde bedrijven toegevoegd en zie je nu in één oogopslag wie er in dienst zijn genomen en wie het bedrijf verlaten hebben. Dit is interessante informatie waar je je voordeel mee kunt doen. Je kunt die personen bijvoorbeeld feliciteren met hun nieuwe baan en ook direct zien wie uit jouw netwerk met de nieuwe managers in contact staat (daarvoor moet je wel eerst naar het profiel van diegene door op zijn of haar naam te klikken).

2.7 De homepage van Sales Navigator

Net als bij je persoonlijke LinkedIn-profiel heb je ook in Sales Navigator een homepage (startpagina). Je vindt hier de volgende informatie terug:

The screenshot shows the LinkedIn Sales Navigator interface. At the top, there is a navigation bar with 'HOME', 'LIJSTEN', 'ONTDEKKEN', and 'BEHEERDER'. Below this is a search bar with the text 'Zoek op trefwoorden of gebruik booleaanse operatoren' and a dropdown menu for 'Geavanceerde zoekopdracht'. The main content area is divided into several sections:

- Meldingen (1):** A central feed of news items. The first item is from Aegon, titled 'Aegon is genoemd in het nieuws', with a sub-headline 'Financiële diensten · 10001+ medewerkers' and a date '6 dagen'. The second item is from JDE, titled 'JACOBS DOUWE EGBERTS is genoemd in het nieuws', with a sub-headline 'Voedsel en dranken · 10001+ medewerkers' and a date '2 weken'. Below these are two items from Jan Harmsen, both titled 'Jan Harmsen heeft een bijdrage gedeeld', with a sub-headline 'Shimano Europe Group · Sr. Manager Sales & Marketing' and a date '2 weken'. Each item has a 'Weergeven' button.
- All Alerts (2):** A dropdown menu for 'All Alerts'.
- Keer vandaag terug (3):** A section titled 'Keer vandaag terug' with the subtitle 'Op basis van uw recente activiteiten'. It lists several contacts: Saskia Verhaeren (1ste Growth mindset specialist, trainer...), Rik Keijzer (1ste Specialist Online Marketing Evene...), rik keijzer (with a search icon), Leon Melens (1ste Founder LifeSpring Life Sciences C...), and Inge-Lisa Toxop... (1ste Partner BDO FLS/Hermes Advisory).
- Aanbevolen leads (4):** A section titled 'Aanbevolen leads' with the subtitle 'Op basis van uw salesvoorkeuren'. It lists two contacts: Leon Goldwater (2de CEO We Are Pop Up, 36 gedeelde connecties) and Manfred Krikke (2de Partner at HPE Growth Capital, 5 gedeelde connecties). Each has 'Opslaan' and 'Sluiten' buttons.
- Alle weergeven (5):** A section titled 'Alle weergeven' with the subtitle 'Aanbevolen accounts' and 'Op basis van uw salesvoorkeuren'.
- Left sidebar (6, 7):** A sidebar on the left containing a profile picture, 'Sales Navigator Coach', a progress bar, 'EXPERT', 'Gefeliciteerd!', 'U behoort tot een bijzondere groep Sales Navigator-experts.', 'Alle acties weergeven', and 'Wie heeft uw profiel bekeken? 4211 +29% sinds vorige week'.

1. Je ziet hier een lijst met een diversiteit aan soorten meldingen. Deze meldingen stel je zelf in zoals uitgelegd in [paragraaf 2.2](#). Onder 'Accounts' zagen we net dat je alle updates per bedrijf kunt volgen, inclusief die van de werknemers. Op de homepage zie je een overzicht van de updates van al je leads en bedrijfsaccounts en je kunt ook hier direct reageren of liken. En nou begint het interessant te worden... Je hebt nu een aparte tijdlijn met enkel updates van desbetreffende bedrijven en werknemers die je interessant vindt. Ongeacht of je gelinkt bent, kun je van deze werknemers in één oogopslag alles volgen wat er gezegd, gedeeld of verspreid wordt, zonder ruis van allerlei updates waar je niets aan hebt, zoals vaak in je eigen tijdlijn op LinkedIn het



LinkedIn-lid

Consultant

Verenigd Koninkrijk

Huidig

Consultant bij IBM • 29 jaar 10 maanden

Opleiding

University of Cambridge



Volledig profiel ontgrendelen

U kunt nog 25 profielen ontgrendelen deze maand

Je kunt dit 25 keer per maand doen met LinkedIn-profielen buiten je netwerk en het mooie is dat al je collega's die ook met TeamLink werken, ook deze zelfde profielen kunnen bekijken.

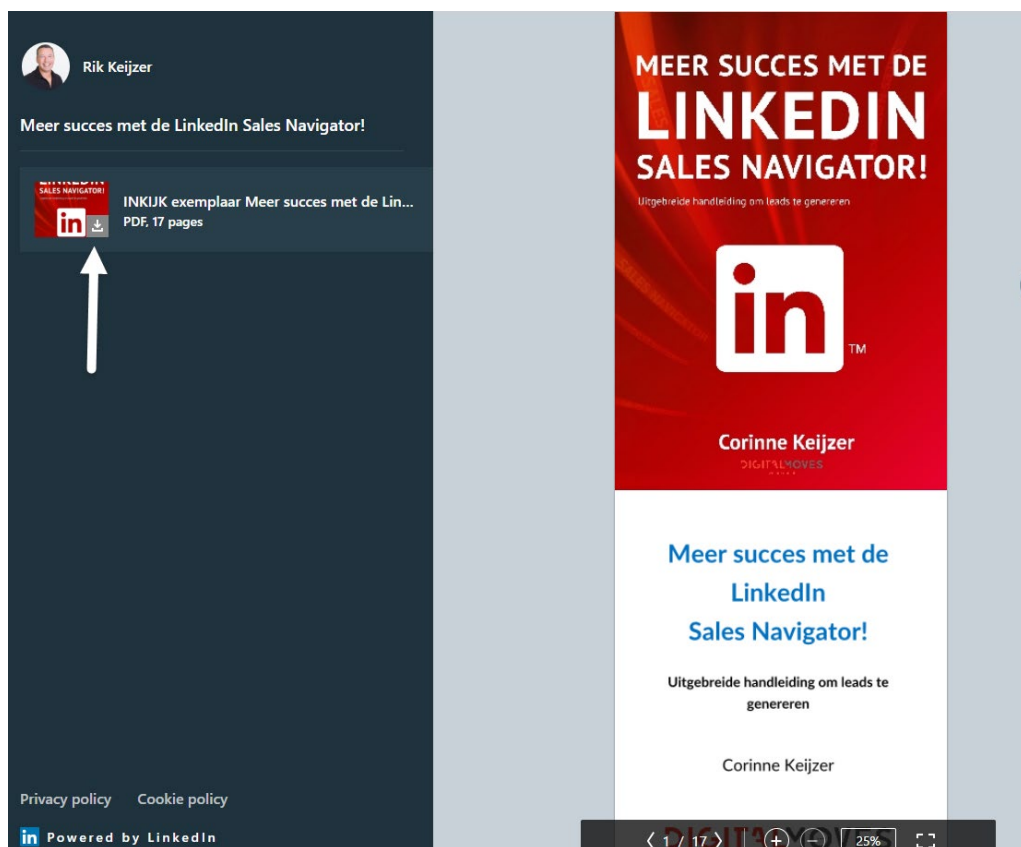
2.12.5 Smart Links

Heb je gekozen voor het pakket Sales Navigator Team, dan krijg je de mogelijkheid om Smart Links te gebruiken. Met Smart Links creëer je een persoonlijke omgeving waarbinnen je heel gemakkelijk bestanden, presentaties, linkjes of andere media deelt met je klanten, prospects of collega's. Daarnaast kun je precies zien wie het geopend en bekeken heeft en zelfs hoelang iets bekeken is.

2.12.5.1 Hoe zet je Smart Links op

Om een Smart Link aan te maken klik je op 'Smart Links' boven in je menubalk en vervolgens op '+ Nieuwe Smart Link'. Rechts komt dan een veld in beeld waar je bestanden kunt toevoegen.

De profielfoto van de auteur van de Smart Link, in dit geval Rik Keijzer, is altijd zichtbaar. Klinkt hij op 'Agree and view', dan krijgt hij het bestand te zien. Het bestand kan ook direct gedownload worden.



Ook op de mobiele applicatie is het bestand in te zien en/of te downloaden.

6. Apps en tools om mee samen te werken

De Sales Navigator kan gekoppeld worden aan bepaalde apps en tools, maar ook zijn er mooie samenwerkingen te vinden.

6.1 CRM systemen

Je kunt de Sales Navigator koppelen aan diverse CRM systemen, zoals Salesforce en Microsoft Dynamics, maar ook kun je andere apps en tools inzetten om bepaalde data een plek te geven. Bijvoorbeeld voor Business Intelligence of Sales Acceleration om je pijplijn qua sales beter in beeld te brengen. Onder deze link vind je alle samenwerkende partijen en kun je zelf uit de categorieën kiezen wat je nodig hebt:

<https://business.linkedin.com/sales-solutions/partners/find-a-partner#select-category>

The screenshot shows the LinkedIn SNAP Partner Directory interface. At the top, there is a navigation bar with links for Product, Compare Plans, Resources, Partners, Support, and a Contact sales button. The main heading is "SNAP Partner Directory" with the subtitle "Find partner applications that are available within the Sales Navigator Application Platform (SNAP) program". A dropdown menu is open under the "CRM" category, with a red arrow pointing to it. The dropdown lists "Select category" and several options: CRM, Marketing Automation, Business Intelligence, Sales Acceleration, Web Conferencing, eSignature, and Other. Below the dropdown, there are three partner cards: Infor (Accelerate customer engagement, drive profitability and deliver an enriched customer experience.), Microsoft Dynamics (Building long-term customer relationships that are personalized, proactive, and predictive.), and HubSpot Integration (Marketing automation and CRM software: HUBSpot makes it easy to organize, track, and grow your pipeline.). At the bottom, there are logos for Oracle, Pega, and Salesforce, each with its respective integration name: Oracle Integration, Pega Integration, and Salesforce Integration.

Meer succes met LinkedIn!

Maak van je medewerkers merk-ambassadeurs en laat hen hun profiel professionaliseren. Met het boek '[Meer succes met LinkedIn!](#)' leren ze niet alleen hoe ze een professioneel LinkedIn-profiel inrichten, maar ook hoe ze zichzelf vindbaar en zichtbaar maken en hoe ze zichzelf als expert kunnen neerzetten, zodat ze benaderd worden door potentiële klanten en opdrachtgevers. Social listening en social selling voeren de boventoon. Haal meer uit LinkedIn en gebruik eventueel de Sales Navigator, de leadgenerator van LinkedIn.

Het boek is bij alle (online) winkels te bestellen of rechtstreeks via uitgeverij Some Books. Deze bestseller is in 2018 en 2019 in Nederland het best verkochte boek over dit platform.



Aan de slag met je LinkedIn-bedrijfspagina

Voor veel bedrijven is een LinkedIn-bedrijfspagina een must. Niet alleen kun je er je organisatie goed profileren, ook kun je je als werkgever goed laten zien en een band aangaan met potentiële werknemers. Daarnaast kun je heel gerichte en effectieve advertenties inzetten om je doelgroep te bereiken en is het mogelijk om vacatures te plaatsen waar LinkedIn-leden al direct op LinkedIn op kunnen solliciteren. Alles weten over de LinkedIn bedrijfspagina? Bestel dan het boek [‘LinkedIn voor bedrijven’](#)



Dankwoord

Behalve dat ik heel erg veel van mijn content uit eigen ervaring put door mijn werkzaamheden bij bedrijven, in trainingen en in workshops, haal ik uiteraard ook vaak informatie van online platforms, blogs, nieuwskanalen en LinkedIn-kanalen zelf. Maar mijn bronnen voor dit boek waren door de jaren heen vooral ook de werknemers van LinkedIn zelf.

LinkedIn heeft een fantastisch team in de USA, Amsterdam en Dublin, waar ik regelmatig contact mee heb. Het team is opgesplitst in drie onderdelen: Talent Solutions (voor de recruitment), Sales Solutions (voor de sales, waaronder Sales Navigator) en Marketing Solutions (voor de advertenties). Vanwege mijn werkzaamheden bij vele bedrijven uit allerlei branches en op verschillende gebieden werk ik regelmatig samen met LinkedIn binnen alle drie de takken van sport. Daarnaast ben ik in 2017 benoemd tot officieel ambassadeur van LinkedIn. Ik maak vaak dankbaar gebruik van hun informatie, documenten en workshops en ben ook altijd welkom op hun hoofdkantoor, waar ze me dan weer bijpraten over de laatste ontwikkelingen. Daarom ook dank aan al deze LinkedIn-collega's!

Tot slot wil ik iedereen uit mijn vriendenkring bedanken die zijn of haar profiel en profielfoto ter beschikking heeft gesteld voor dit boek: Rik Keijzer, Leon Melens, Sanne van der Velden, Perihan Halis-Breet, Eric van Rijn, Nicolai Kippersluis, dank jullie wel, echt super dat ik jullie profielen mocht lenen!

Over de auteur

Corinne heeft zich in de afgelopen jaren volledig gespecialiseerd in socialmediamarketing en -strategie, met tegenwoordig vooral de focus op LinkedIn, waar zij tot officieel ambassadeur is benoemd en ook regelmatig met de LinkedIn-ontwepers contact heeft. Met haar bedrijf Digital Moves werkt ze samen met andere ondernemers die ieder hun eigen expertise hebben op gebied van online media. Regelmatig wordt ze gevraagd als spreker, met name over het onderwerp 'social selling met LinkedIn', maar ook op gebied van arbeidsmarktcommunicatie, ondernemen en digitaliseren en enthousiasmeren van een organisatie. Daarnaast is ze bedreven in het geven van op maat gemaakte LinkedIn-trainingen.

Ze is auteur van honderden blogs, artikelen en meerdere boeken over social media. In 2017 is zij door een vakjury van de FOTY awards verkozen tot beste zzp'er in de categorie 'Coaching & Training'.

Volg Corinne op <http://www.corinnekeijzer.nl> om op de hoogte te blijven van alle ontwikkelingen of zoek haar op LinkedIn en nodig haar (uiteraard met een persoonlijk bericht) uit om te linken.



**OFFICIAL
LINKEDIN
AMBASSADOR**

Workshops, sprekerssessies en trainingen

Geen zin om het allemaal zelf uit te vogelen? Via Digital Moves bieden we verschillende workshops, trainingen en sprekerssessies aan met verschillende doelen en voor verschillende doelgroepen. Deze vinden plaats in Amersfoort of bij jou binnen je bedrijf. Het is maar net wat je wilt. Zie voor meer informatie:

<https://www.digitalmoves.nl/>



Online trainingen

Met de online trainingen van de Digital Moves Academy hoef je zelfs helemaal niet de deur uit. Kies je eigen training en leer lekker op je gemak achter je laptop alle ins en outs van het persoonlijke profiel, de Sales Navigator of (binnenkort) de LinkedIn bedrijfspagina.

Video én e-book!

Naast de online training krijg je toegang tot meer lesmateriaal zoals een e-book!

Topkwaliteit video: alle trainingen zijn in Full HD kwaliteit opgenomen voor de beste leerervaring!

Nederlands

Alle video's, teksten en e-books zijn in het Nederlands en voor iedereen te volgen!

Leren in je eigen tempo

Je bepaalt zelf wanneer jij wilt leren!

Certificaat

Je krijgt na elke training die je succesvol volbrengt een certificaat!

Bekijk alle video trainingen op <https://www.digitalmoves-academy.nl/>

