



AdviesSupport
Programma

Jouw eerste indruk begint op LinkedIn



In de zakelijke markt doet meer dan 80% van de ondernemers het, maar ook particulieren doen het steeds vaker. Wat...? Even op LinkedIn kijken naar de persoon met wie men die dag, of later een afspraak heeft. Nog voordat jij een stap over de drempel hebt gezet, heeft jouw gesprekspartner al een indruk van jou.

Is die eerste indruk niet helemaal positief, dan zal je in het gesprek dat volgt heel erg je best moeten doen om dat beeld te herstellen. Het is dus belangrijk dat jouw LinkedIn-profiel er zakelijk en degelijk uitziet om zo het vertrouwen van jouw bezoeker te krijgen en professioneel over te komen. Een paar tips.

**Een zakelijk
LinkedInprofiel**

1 Hoe sterk is jouw LinkedIn-profiel

Waarschijnlijk heb je al een LinkedIn-profiel. Maar hoe goed is dat profiel? Is dat te meten? Ja dat is objectief te meten. Daar heeft LinkedIn een tool voor. Door naar de site [linkedin.com/sales/ssj](https://www.linkedin.com/sales/ssj) te gaan, krijg jij direct jouw Social Selling Index te zien. Zeg maar een "rapportcijfer" voor de kwaliteit van jouw LinkedIn-profiel. Het getal 100 is het maximum. Waar zit jij?

2 Zorg voor een goede, professionele foto

Kijk eens naar de LinkedIn-profielen van jouw collega's. De een plaatst bij zijn profielfoto een "vakantiekiekie" De ander een wat te donker uitgevallen foto waarbij je heel goed moet kijken wie daar nu is afgebeeld. Weer een ander kijkt zo dat je denkt: "Als ik jou 's avonds tegenkom loop ik een blokje om". Hoe moeilijk is het om een goede, professionele foto te laten maken en deze als profielfoto te gebruiken. Jij bent financieel adviseur. Jij moet deskundigheid en vertrouwen uitstralen. Blijkt dat uit de foto die jij als profielfoto gebruikt?

3 Jouw klanten zijn jouw ambassadeurs

Klanten hechten veel waarde aan het oordeel van andere klanten. Zeker wanneer ze die klanten zelf kennen. Over het algemeen zijn klanten heel tevreden over de dienstverlening van jouw kantoor. Jouw LinkedIn-pagina wordt een stuk aantrekkelijker wanneer een aantal van jouw klanten hierop hun waardering voor jouw kantoor aangeven. Hoe je dat doet? Bijvoorbeeld door nadat je een klant goed geholpen hebt hem een berichtje te sturen in de geest van: "Veel nieuwe relaties van ons kantoor hebben zich eerst via LinkedIn op ons kantoor georiënteerd. Voor ons is het dus belangrijk dat prospects een goed beeld van ons kantoor krijgen. Zou jij jouw ervaringen met ons kantoor op LinkedIn willen plaatsen?"

Er is zoveel meer te vertellen.....

Over LinkedIn valt heel veel te vertellen. Turien & Co. organiseert samen met Ansvardéa en Bureau DFO op vrijdag 28 januari om 9:30 uur een webinar dat gegeven wordt door Richard van der Blom, een van de meest gevraagde trainers op dit moment. Wij bieden het intermediair aan online een gratis training van Robert te volgen. Heb je interesse, meld je dan aan via communicatie@turien.nl

