
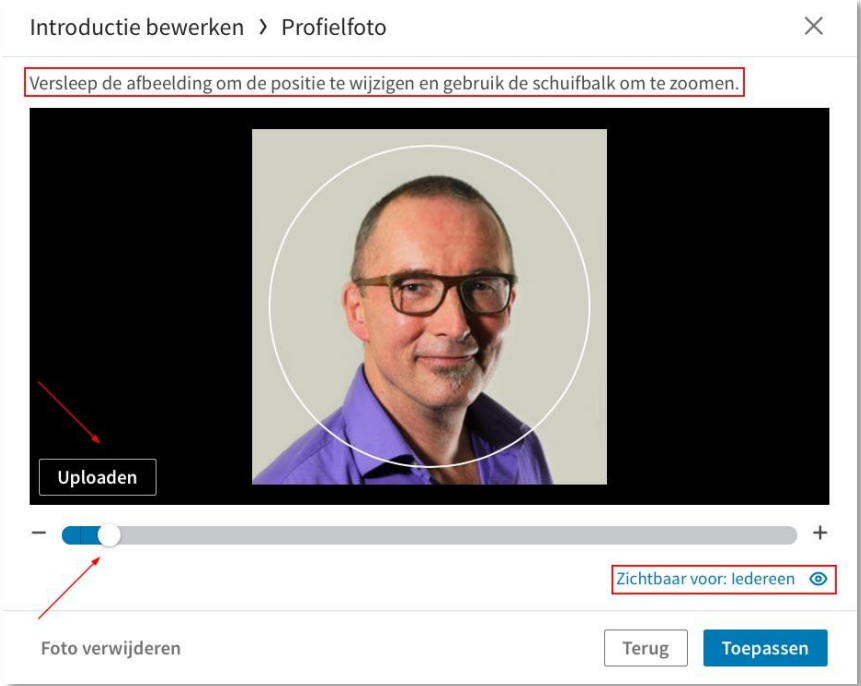
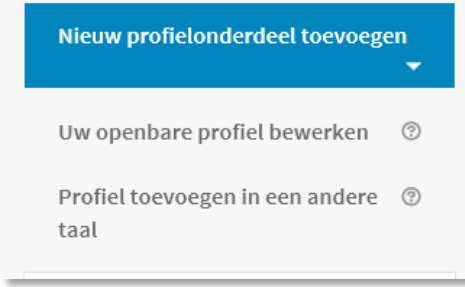


The screenshot shows a LinkedIn profile page for Gé Oerlemans. The browser address bar shows 'linkedin.com'. The navigation bar includes 'Zoeken', 'Home', 'Mijn netwerk', 'Vacatures', 'Berichten', 'Meldingen', and 'Ik'. The profile header features a purple crumpled paper background with a circular profile picture of Gé Oerlemans. Below the picture is the name 'Gé Oerlemans' and a list of skills: 'Business development manager | Consultant | Mobiliteit | Duurzame inzetbaarheid | Loopbaanportalen'. The current employer is listed as 'FOCUS Nederland • Plata Opleidingen' in Rotterdam, with 393 connections. A bio snippet reads: 'Creativiteit en kennis van het loopbaanvak zijn mijn belangrijkste gereedschappen bij het ontwikkelen van diensten en digitale tools. Als consultant adviseer ik organisaties rond de thema's duurzame inzetbaarheid en m...'. Below the bio is a 'Meer weergeven' link. Two statistics are shown: '31 personen bekeken uw profiel' and '13 personen bekeken uw gedeelde item'. The 'Uw activiteit' section shows '391 volgers' and a recent post from 'Nieuws. Just Focus' with the text 'Gé deelde:'. A link 'Alle activiteit weergeven' is at the bottom.

# Deel 1: Profiel opstellen

Tips	Hoe doe je dit?	Wat is het resultaat?
<p>Maak een goede introductie</p>	<p>Het instellen of aanpassen van jouw introductie kan door te klikken op het potlood aan de rechterkant van de profielfoto.</p> 	<p>De introductie met onder andere je profielfoto, kopregel, huidige functie en samenvatting, vormen het visitekaartje van jezelf. Door hier goed aandacht aan te besteden, word je sneller herkend en zien bezoekers van jouw profiel in één oogopslag wie je bent.</p>
<p>Profielfoto</p>	<p>Via het potlood bij de profielfoto kan je de profielfoto aanpassen. Via uploaden kies je een geschikte foto die aangepast kan worden door middel van schuiven en in- of uitzoomen.</p>  <p><u>Vergeet niet de zichtbaarheid aan te passen naar 'iedereen'!</u></p>	<p>Hiermee word je sneller herkend op LinkedIn door mensen die jou ontmoet hebben. Of het is een eerste 'online' kennismaking.</p> <p>Zorg dat je gezicht (= ogen) duidelijk in beeld is. Een positieve uitstraling nodigt meer uit en zal interesse wekken. Een vakantiefoto is niet geschikt, omdat het bij LinkedIn om zakelijke contacten gaat.</p> <p>Presenteer jezelf in kleding waarin je bijvoorbeeld ook solliciteert.</p>

<p>Een professionele Kopregel (met de optie om functie en opleiding aan te geven)</p>	<p>Business development manager   Consultant   Mobiliteit   Duurzame inzetbaarheid   Loopbaanportalen</p> <p>FOCUS Nederland • Plata Opleidingen</p> <p>Rotterdam en omgeving, Nederland • 393</p> <hr/> <p>Kopregel *</p> <p>Business development manager   Consultant   Mobiliteit   Duurzame inzetbaarheid   Loopbaanportalen</p> <p>Huidige functie</p> <p>Business Development Manager bij FOCUS Nederland</p> <p><a href="#">Nieuwe functie toevoegen</a></p> <p>Opleiding</p> <p>Plata Opleidingen</p> <p><a href="#">Nieuwe opleiding toevoegen</a></p>	<p>De kopregel verschijnt onder jouw naam en is zichtbaar wanneer mensen jou opzoeken, dus ook recruiters. Zorg dat in de kopregelduidelijk wordt welk beroep je hebt (of wilt bemachtigen) en welke eigenschappen of ervaring je daarvoor wilt inzetten.</p> <p>Welk probleem los jij op voor de werkgever?</p> <p>Daarnaast kan je jouw huidige functie en opleiding kiezen via de dropdown functie.</p>
<p>Je Samenvatting</p>	<p>In eerste instantie is de samenvatting beperkt tot de eerste 200 karakters, en daarna klik je op 'meer weergeven'. Hier is het niet de bedoeling om je werkervaring uitvoerig te beschrijven</p> <p>Samenvatting</p> <p>Creativiteit en kennis van het loopbaanvak zijn mijn belangrijkste gereedschappen bij het ontwikkelen van diensten en digitale tools. Als consultant adviseer ik organisaties rond de thema's duurzame inzetbaarheid en mobiliteit.</p> <p>Als business development manager en loopbaanprofessional zet ik mijn talenten in om anderen een stap</p>	<p>In 200 woorden geef je de lezer een goed beeld wie je bent, (=persoonlijke eigenschappen) maar vooral welke kennis en ervaring je inzet in je werk en in welke werkomgeving je het best werkzaam bent.</p> <p>Binnen één minuut moet je kennis en kunde duidelijk zijn. Het is de kennismaking met de lezer. (= elevator pitch).</p>
<p>Activiteiten</p>	<p>Iedereen kan zien hoe actief je bent op LinkedIn. Zorg ervoor dat je regelmatig berichten van anderen leest en hierop reageert, maar ook zelf informatie deelt met anderen. Hierbij kan je denken aan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Artikelen gerelateerd aan jouw branche</li> <li>- Bericht met informatie die jij belangrijk vindt om te delen</li> </ul>	<p>Wanneer je de juiste keuzes maakt met betrekking tot jouw activiteiten op LinkedIn, kan dit jouw profiel versterken en jouw kennis en vaardigheden ondersteunen. Daar komt bij dat wanneer mensen jouw updates 'interessant' vinden, je ook bij recruiters zichtbaar wordt.</p>

Diverse onderdelen toevoegen	 <p>The screenshot shows a dropdown menu with the following options: 'Nieuw profielonderdeel toevoegen' (highlighted in blue), 'Uw openbare profiel bewerken', and 'Profiel toevoegen in een andere taal'.</p>	<p>Je kunt verschillende onderdelen toevoegen aan jouw profiel. Deze onderdelen zijn gecategoriseerd in drie categorieën: achtergrond, vaardigheden en prestaties.</p>	<p>Hierdoor ontstaat meer ruimte om specifieke kennis of andere relevante informatie te vermelden. Dit vergroot de leesbaarheid van je profiel, maar biedt gelijktijdig ook de mogelijkheid om bepaalde zoekwoorden waarop je gevonden wilt worden, nog een keer in je profiel voor te laten komen.</p>
Achtergrond	<p><b>Werkervaring:</b> Een volledige omschrijving van je huidige functie laat zien wat je taken zijn en met welk resultaat je ze hebt uitgevoerd.</p> <p>De omschrijving moet voldoen aan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Goed leesbare opsommingen: zodat het in snel gelezen kan worden;</li> <li>- Benoemen van resultaat - in getallen waar mogelijk en anders een korte beschrijving;</li> <li>- Opnemen van 'recruiterszoektermen' – je vindbaarheid wordt hiermee verhoogd.</li> </ul> <p>Als je meerdere huidige functies hebt kun je kiezen welke je meteen zichtbaar wilt hebben. Van de functie die je bovenaan hebt staan, wordt de gehele omschrijving weergegeven. Denk hierbij dus aan de volgorde van de huidige functies: Wat helpt jou om meteen uitgenodigd te worden voor een sollicitatie- en/of netwerkgesprek?</p> <p><b>Opleidingen:</b> Geef aan welke opleidingen je volgt/gevolgd hebt om zichtbaar te maken welke kennis je hebt opgedaan in de afgelopen periode. Link dit met de opleidingsinstituut waar mogelijk, want er wordt ook gezocht op opleidingsnaam of opleidingsinstituut.</p>	<p>Jouw volledige omschrijving van je huidige functie is meteen helemaal leesbaar! Gebruik ook de functietitels waaronder jouw vakmanschap nu in jouw vak bekendstaat.</p> <p>Opmerking: ook als je nu geen werk hebt, vul je toch een huidige functie in. Hierbij kan je in een nieuwe functie aanmaken met een functietitel zoals: 'Beschikbaar' of 'Beschikbaar voor een functie gericht op...' In de omschrijving kan je zoekwoorden opnemen zodat je hierop gevonden wordt. Waarom? Selecteurs zoeken altijd op: huidige functie!</p> <p>Ook bij opleidingen is er een mogelijkheid om een omschrijving te geven. Gebruik dit en voeg ook hier weer zoekwoorden uit je studie en vakgebied toe.</p> <p>Je kunt kiezen welke opleiding meteen zichtbaar is. Maak een keus tussen je MBO/HBO-opleiding en juist een recente training.</p>	

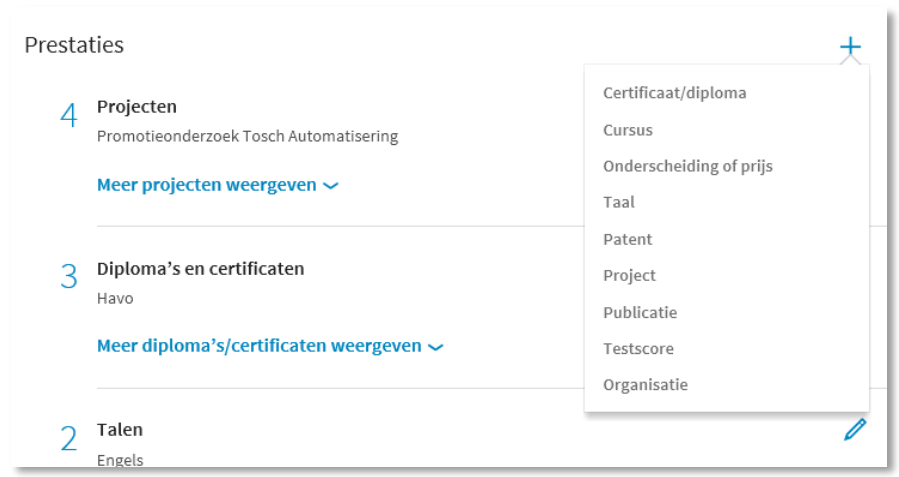

Vaardigheden


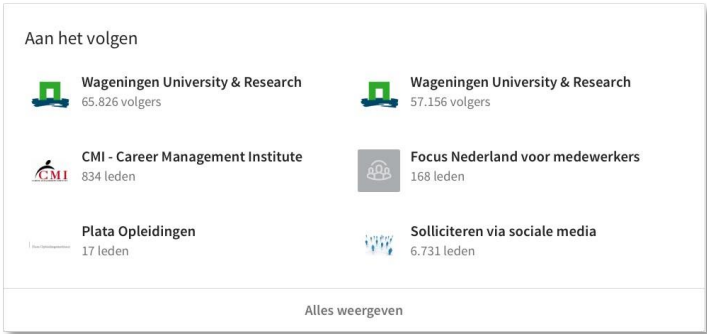

Via 'nieuwe vaardigheid toevoegen' kan je vaardigheden toevoegen. Vervolgens kunnen mensen in jouw netwerk dit onderschrijven door op het plusje te klikken naast de vaardigheid. Dit kan je vergelijken met 'Like' op Facebook. Vaardigheden zijn op die manier door je netwerk eenvoudig te bevestigen. De volgorde kan je veranderen door op het potlood te klikken en de stappen te volgen.



Door vaardigheden te kiezen die goed aansluiten bij je werkzaamheden en je werkervaring versterken, kan je de lezer congruentie laten zien. Wanneer mensen in je netwerk deze vaardigheden vervolgens onderschrijven, wordt voor de lezer duidelijk dat je hier bedreven in bent.

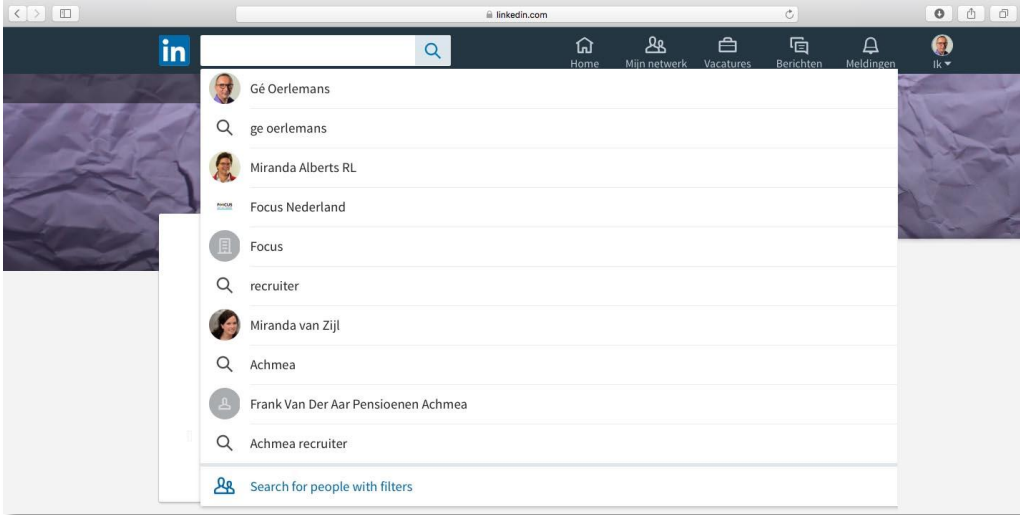
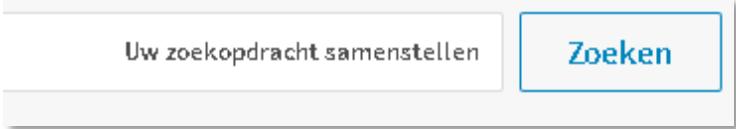
Selecteer vaardigheden die je in de toekomst ook wilt benutten zodat je hierop gevonden wordt door recruiters. Gebruik de in LinkedIn al bestaande vaardigheden, zodat recruiters je hierop kunnen vinden.


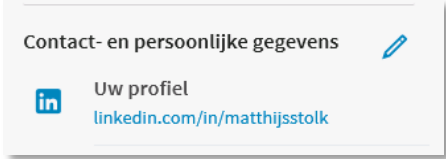
<p>Prestaties</p>	<p>Prestaties kun je toevoegen via het plusje. Zoals in de afbeelding zichtbaar is, worden er verschillende categorieën weergegeven.</p> 	<p>Door het invullen van het onderdeel prestaties kan je extra goed laten zien wat je bereikt heb in je werk of opleiding. Wanneer dit onderdeel volledig is ingevuld, hebben bezoekers van je profiel een duidelijk beeld van jouw sterke kanten..</p>
<p>Aanbevelingen</p>	<p>Via het potlood kun je alle aanbevelingen beheren. Zo kan je de volgorde aanpassen, of aanbevelingen onzichtbaar maken. Je kan hier ook mensen vragen om een aanbeveling. Dit is niet raadzaam. Door iemand er juist persoonlijk om te vragen, kan je ook invloed uitoefenen op de inhoud. Wat wil je graag benadrukken? Ga hierover in gesprek. Dat levert vaak betere aanbevelingen op.</p> 	<p>Met verschillende aanbevelingen in je profiel vormt de lezer zich een beeld van jouw persoonlijkheid, hoe je in je werk bent en waarom je gewaardeerd wordt.</p> <p>De tekst van een aanbeveling verschijnt niet automatisch in je profiel. Je dient dit eerst goed te keuren.</p>

<p>Wordt lid van relevante groepen</p>	<p>Je kan via de zoekbalk zoeken naar personen, vacatures, bedrijven en groepen. Kijk bijvoorbeeld ook eens van welke groepen collega's of vakgenoten lid van zijn, of mensen die het werk doen wat jij zoekt. Dit kan je helpen om relevante groepen te vinden.</p>  <p>De groepen waar je lid van bent, vind je terug bij Interesses. Je krijgt er ook suggesties voor andere groepen. Om lid te kunnen worden van een groep, dien je eerst een verzoek in.</p> <p>De beheerder van de groep verleent je toegang (of niet).</p>	<p>In groepen worden vragen gesteld en wordt kennis gedeeld. Wanneer je hier actief aan deelneemt, kom je sneller in contact met vakgenoten of mensen die het vak uitoefenen waar jij interesse in hebt. In groepen worden soms ook vacatures geplaatst.</p> <p>Per groep kan je bepalen of je per mail op de hoogte gebracht wilt worden over discussies in deze groep.</p>
<p>Volg interessante bedrijven</p>	<p>Zoek bedrijven via de zoekmogelijkheid zoals hierboven bij groepen wordt beschreven.</p> <p>Wanneer je een interessante bedrijfspagina hebt gevonden, kan je op 'volg' klikken. Nu krijg je informatie en vacatures van dit bedrijf in je tijdlijn op de homepagina.</p>  <p>Ook Focus Nederland heeft een bedrijfspagina. Zie dit als een (eerste) kans om bedrijven aan jouw profiel toe te voegen en volg onze bedrijfspagina.</p> <p><a href="https://www.linkedin.com/company/focus-nederland">https://www.linkedin.com/company/focus-nederland</a></p>	<p>Bedrijven plaatsen vacatures op hun bedrijfspagina. Op deze pagina kan je recent nieuws over dit bedrijf vinden (employer branding). Dit is nuttige informatie voor een werkzoekende.</p> <p>Recruiters van die bedrijven zien op deze manier dat jij interesse hebt in deze organisatie.</p> <p>Tevens is het soms mogelijk om direct via LinkedIn (met je profiel) te solliciteren op vacatures. Check in dat geval natuurlijk eerst even of je profiel echt goed aansluit op dat wat er gevraagd wordt. Een kleine aanpassing is soms noodzakelijk.</p> 



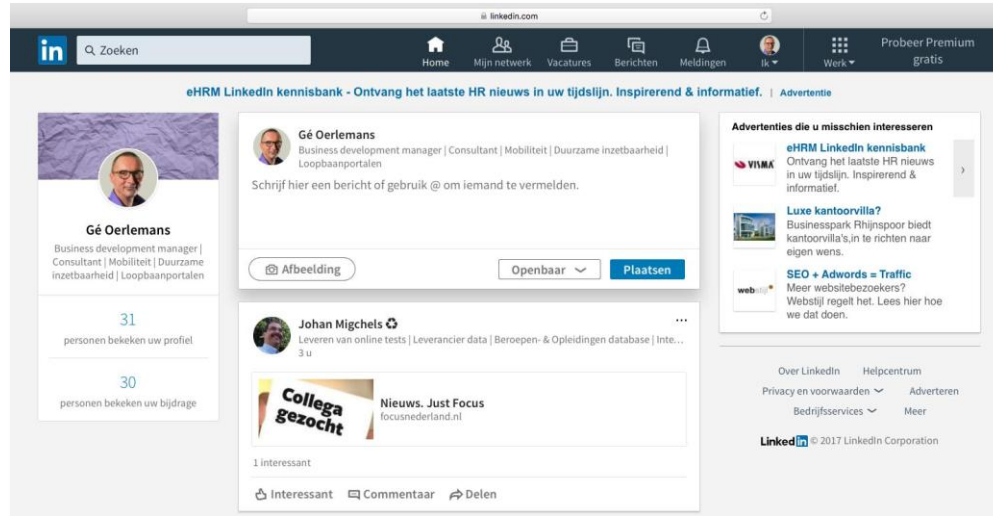
## Deel 2: Vinden en gevonden worden

Tips	Hoe doe je dit?	Wat is het resultaat?
Zoekwoorden	<p>Het draait bij LinkedIn vooral om zoekwoorden. Het is daarom belangrijk dat je goed weet waarop je gevonden wilt worden. Denk goed na over de woorden die jou typeren in je werk naast de functie die je uitoefent. Dit zijn je zogenaamde zoekwoorden.</p> <p>Kies 6 tot 8 zoekwoorden die passen bij jouw professionele profiel en het werk waarvoor je beschikbaar bent. Laat deze zoekwoorden meerdere keren in je profiel terugkomen (inclusief je kopregel).</p>	<p>Door deze woorden te gebruiken, zal je hoger in de zoekresultaten verschijnen.</p> <p>Het is dan wel belangrijk dat je een zeer deskundig profiel hebt.</p>
Geavanceerd zoeken	<p>Er is een mogelijkheid om geavanceerd te zoeken naar personen, groepen, vacatures, etc. Klik op de zoekbalk en vervolgens op: 'search for people with filters'</p>  <p>Vervolgens kan je op 'zoekopdracht samenstellen' klikken en verschijnt er een scherm met instructies om geavanceerd te kunnen zoeken.</p> 	<p>Door geavanceerd te zoeken kan je specifiekere resultaten laten verschijnen.</p> <p>Je kan zoekoperators gebruiken in het zoekveld om de resultaten te verfijnen. Zoekoperators zijn een aanvulling op de filters aan de rechterkant van de pagina met zoekresultaten.</p>

<p>Je vindbaarheid</p>	<p>Je bent alleen vindbaar voor 3de graads connecties wanneer je een volledig gevuld profiel hebt. Dit heet een zeer deskundig profiel. Een 'Zeer deskundig' profiel krijg je door:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Het uploaden van een profielfoto</li> <li>- Het invullen van je regio en branche</li> <li>- Kopregel</li> <li>- Minimaal 50 connecties</li> <li>- Een samenvatting</li> <li>- 2 opleidingen (cursussen)</li> <li>- Vermelden van huidig werk en 2 vorige functies</li> <li>- 3 skills (vaardigheden)</li> </ul> 	<p>Het aantal connecties heeft veel invloed op je vindbaarheid. Hoe groter je netwerk, hoe makkelijker anderen je kunnen vinden:</p> <p>Wanneer je 100 connecties hebt die zelf 200 connecties hebben, bestaat jouw 2e graads netwerk al uit 20.000 mensen. Daar zit de kracht van LinkedIn.</p> <p>Recruiters (en anderen die geavanceerd zoeken) krijgen altijd eerst de mensen met een 'zeer deskundig profiel' te zien, die tevens voldoen aan hun zoektermen en overige criteria als branche en regio's.</p>
<p>Persoonlijke URL</p>	<p>LinkedIn maakt automatisch een URL aan voor je LinkedIn profiel. Deze kan je aanpassen. Hierdoor krijg je een persoonlijke URL</p> 	<p>Een persoonlijke URL verhoogt je vindbaarheid in Google en dient ook andere doeleinden. Bijvoorbeeld als aanvulling op je cv of in je digitale handtekening.</p>

Update delen

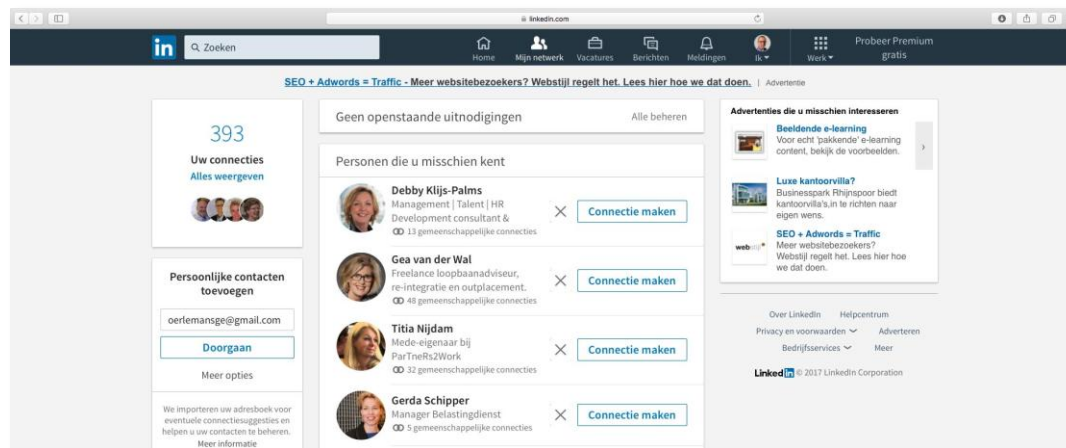
Wil je informatie delen met je netwerk? Klik dan op het LinkedIn logo naast de zoekbalk.



Updates delen met je netwerk is een ultieme mogelijkheid om informatie te delen die relevant is in jouw vakgebied. Zoals eerder beschreven kan iedereen jouw activiteiten zien, dus regelmatig updates 'liken' of zelf iets delen, laat zien dat je actief bezig bent met netwerken.


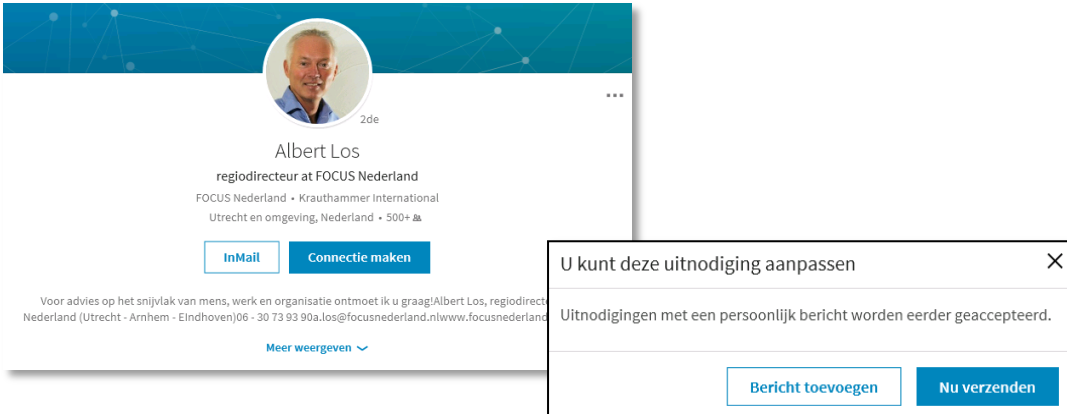
Personen die u misschien kent

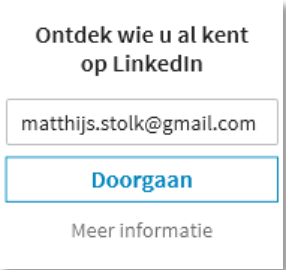
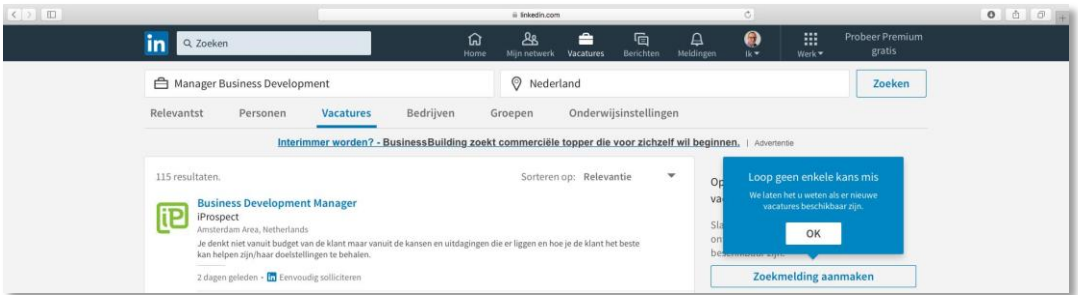
Wanneer je op 'mijn netwerk' klikt in de grijze balk, worden er steeds andere mensen getoond waarvan LinkedIn vermoedt dat je ze kent.



Via deze functie krijg je een flink aanbod van mensen die je misschien kent. Dit aanbod wijzigt ieder ogenblik, omdat je 2de en 3de graads netwerk dagelijks groeit.

Door zelf je netwerk te laten groeien, word je beter vindbaar, vergroten je kansen en kan je zelf dus ook meer profielen vinden en benaderen.

<p>‘Wie heeft uw profiel bekeken’</p>	 <p>Kijk frequent wie je profiel heeft bekeken. Staan hier interessante netwerkcontacten tussen? Nodig hen dan uit om connectie te maken middels een persoonlijk bericht. Leg bijvoorbeeld de vraag voor of je iets voor diegene kan betekenen en vraag gerust wat de aanleiding is geweest om jouw profiel te bekijken. Formuleer het positief en benadruk een gezamenlijk belang.</p>	<p>Op deze manier kan je jouw netwerk vergroten en krijg je tips en informatie over ontwikkelingen in jouw vakgebied of met betrekking tot vacatures.</p> <p>Weeg wel goed af of die persoon betrouwbaar is. Kijk dus naar het profiel en bepaal of hij/zij aanvullend is voor je netwerk. Je wilt immers geen mensen in je netwerk met dubieuze bedoelingen. Laat je gevoel hierbij spreken.</p>
<p>Uitnodigen</p>	<p>Wanneer je iemand wilt uitnodigen, klik je op ‘connectie maken’ in het profiel. Onderstaand veld verschijnt. Hier kan je aangeven waar je iemand van kent.</p> 	<p>LinkedIn biedt verschillende mogelijkheden om je netwerk uit te breiden. Nodig mensen uit middels een persoonlijke tekst. Hiermee bouw je het contact (weer) op.</p> <p>De standaardtekst van LinkedIn ‘ik wil u graag toevoegen....’ heeft een averechts effect.</p>

<p>Connecties toevoegen</p>	<p>Via Netwerk (in de grijze balk) kan je zoeken naar bestaande contacten op LinkedIn. Er wordt onder andere gebruik gemaakt van het adresboek van je mailaccount.</p> 	<p>Dit een snelle en eenvoudige manier om te ontdekken wie je al kent op LinkedIn.</p> <p><i>Let op: door hier gebruik van te maken kan je ook onbedoeld mensen uitnodigen waar je liever geen contact meer mee hebt (!). Tevens worden er uitnodigingen met de standaard tekst verstuurd. Dit is dus niet aan te raden.</i></p>
<p>Alumni</p>	<p>Je verkrijgt veel arbeidsmarktinformatie door deze functionaliteit (bij mijn netwerk) te benutten. Bijvoorbeeld door te onderzoeken waar vakgenoten en medestudenten werkzaam zijn en welk beroep ze nu uitoefenen.</p> <p>Tevens kan je onderzoeken wie welke (vakgerichte) opleiding heeft gevolgd en waar diegene werkzaam is, om je bijvoorbeeld te kunnen oriënteren op passende opleidingen.</p>	<p>Op deze manier geeft het LinkedIn netwerk inzichten, waardoor jij je kansen op de arbeidsmarkt kan vergroten.</p>
<p>Vacatures</p>	<p>In de taakbalk van LinkedIn kan je het onderdeel Vacatures aanklikken. Hier kan je zoeken naar relevante vacatures.</p> 	<p>Door keywords, functienamen en regio aan te geven in de zoekvelden, krijg je inzicht in vacatures. Wees creatief als het gaat om functies en keywords, hierdoor worden de zoekresultaten steeds beter.</p> <p>Een goede zoekopdracht kan je opslaan (bewaarde zoekopdrachten) en hergebruiken. LinkedIn kan je tevens per e-mail op de hoogte brengen van resultaten die voldoen aan jouw opdracht.</p>

Vacature zoekopdrachten bewaren

Wanneer je een zoekopdracht maakt op een functie, kan je de zoekopdracht bewaren.

The screenshot shows a dialog box titled "Vacaturemelding aanmaken" with a close button (X) in the top right corner. Below the title bar, the job title "Manager Business Development in Nederland" is displayed. There are two main sections for notification preferences:

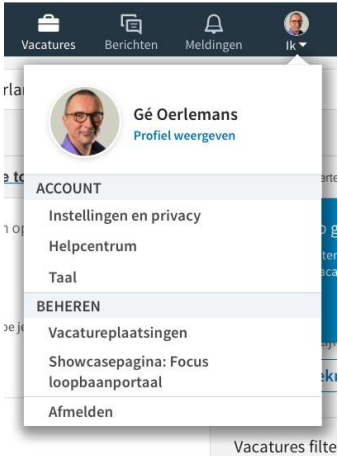
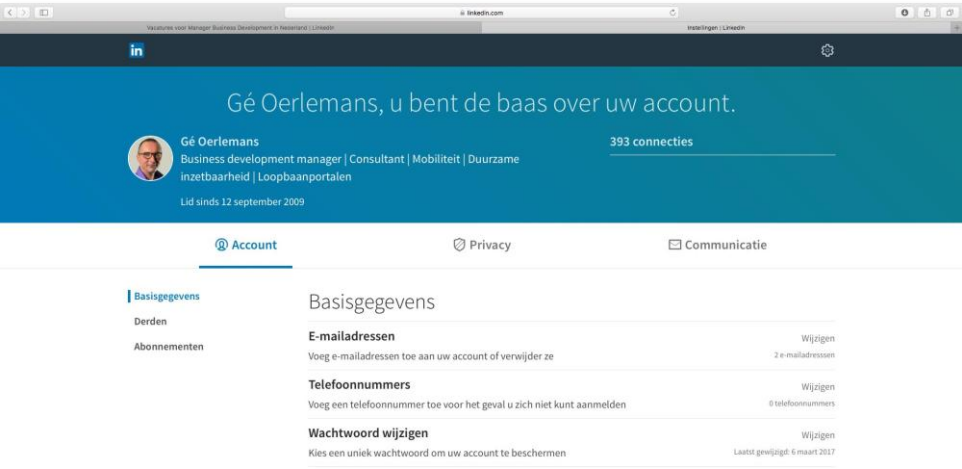
- Meldingen ontvangen:** A dropdown menu currently set to "Dagelijks".
- Word op de hoogte gesteld via:** Two checked options: "E-mail" and "Een melding op mobiel en desktop" (with an information icon).

At the bottom right of the dialog, there are two buttons: "Annuleren" (white with blue border) and "Opslaan" (solid blue).

Je kan meerdere zoekopdrachten bewaren. Op deze manier kan je inzicht krijgen in de arbeidsmarkt in een specifieke regio en voor specifieke functies of vaardigheden.

## Deel 3: Gegevens en beveiligen



<p>Helpcentrum</p>	<p>Door op je foto rechtsboven in de grijze balk te klikken, krijg je toegang tot een drop-down menu. Onderaan vind je het Helpcentrum.</p>  <p>The image shows a dropdown menu from a LinkedIn profile. At the top, there are icons for 'Vacatures', 'Berichten', 'Meldingen', and 'Ik'. Below these, the user's name 'Gé Oerlemans' and 'Profiel weergeven' are visible. The menu is divided into sections: 'ACCOUNT' with options 'Instellingen en privacy', 'Helpcentrum', and 'Taal'; and 'BEHEREN' with options 'Vacatureplaatsingen', 'Showcasepagina: Focus loopbaanportaal', and 'Afmelden'.</p>	<p>Antwoorden op veelgestelde vragen vind je in de Q&amp;A van het Helpcentrum.</p> <p>Je kan er zelf ook vragen stellen (in het Nederlands).</p> <p>Ook vind je er heel veel tips en andere informatie over het gebruik van LinkedIn.</p> <p>Het Helpcentrum is echt de moeite waard om eens nader te bekijken.</p>
<p>Privacy en Instellingen</p>	<p>Naast algemene instellingen, kan je hier ook andere onderdelen beheren. Dit is onderverdeeld in 3 tabbladen: account, privacy en communicatie.</p>  <p>The image shows the LinkedIn account settings page for Gé Oerlemans. It features a header with the user's name and '393 connecties'. Below this are three tabs: 'Account', 'Privacy', and 'Communicatie'. The 'Account' tab is active, showing sections for 'Basisgegevens', 'Derden', and 'Abonnementen'. Under 'Basisgegevens', there are options to manage 'E-mailadressen' (2), 'Telefoonnummers' (0), and 'Wachtwoord wijzigen' (last updated 6 maart 2017).</p> <p>Bekijk vooral de andere twee tabbladen ook. Het loont echt de moeite om even te kijken welke instellingen er zijn en waar je invloed op hebt.</p>	<p>Wanneer je met je profiel aan de slag gaat, zet dan 'profiel wijzigingen' bij privacy uit. Dit kan ook bij je profiel (rechts zit een schuifje). Hiermee voorkom je dat je netwerk van iedere wijziging op de hoogte gebracht wordt.</p> <p>Bij privacy en instellingen kan je ook aangeven wat zichtbaar is wanneer je profielen bekijkt, wat een onbekende ziet als hij/zij je profiel bezoekt en wie jouw connecties kunnen zien.</p> <p>Tevens kan het slim zijn om 'gebruikers die dit profiel hebben bekeken, bekeken ook...' uit te zetten, om bezoekers van je profiel niet voortijdig kwijt te raken.</p>

<p>E-mails en e-mailadressen</p>	<p>Bij basisgegevens (zie vorige stap) kan je bij emailadressen meerdere e-mailadressen invoeren. Zorg dat je een prive e-mailadres als primair kenmerkt. Dit, om te voorkomen dat je na een uit- diensttreding geen toegang meer krijgt tot je account wanneer je het wachtwoord kwijt bent.</p> <p>Bij het tabblad communicatie kan je per groep aangeven of je op de hoogte gehouden wilt worden van nieuwe berichten en reacties op berichten. Dit is vooral handig wanneer je lid bent van veel groepen waarin veel informatie wordt gedeeld.</p>	<p>Door meerdere e-mailadressen in te voeren, heb je een extra beveiliging ingebouwd met betrekking tot de toegang tot je profiel.</p> <p>LinkedIn kan je overspoelen met berichten, als je de instellingen niet aanpast. Hier heb je dus invloed op.</p>
<p>Beveiligen</p>	<p>Ga hiervoor naar instellingen en kies voor het tabblad account om je wachtwoord te wijzigen en om te controleren waar je allemaal bent aangemeld met je LinkedIn account.</p>  <p>The screenshot shows the LinkedIn account settings page. At the top, there are three tabs: 'Account' (selected), 'Privacy', and 'Communicatie'. Under the 'Account' tab, there are three sections: 'Basisgegevens', 'E-mailadressen', and 'Telefoonnummers'. The 'E-mailadressen' section shows '1 e-mailadres' and a 'Wijzig' button. The 'Telefoonnummers' section shows '1 telefoonnummer' and a 'Wijzig' button. The 'Wachtwoord wijzigen' section shows a 'Wijzig' button. Below these sections, there is a note: 'Kies een uniek wachtwoord om uw account te beschermen'.</p>	<p>Een zorgvuldig opgebouwd netwerk en gevuld LinkedIn profiel kost best wat tijd en moeite. Zo nu en dan je wachtwoord aanpassen is belangrijk om te voorkomen dat je profiel gehackt kan worden.</p> <p>Om je profiel nog beter te beveiligen, kan je ook kiezen voor het ontvangen van een verificatiecode wanneer er vanaf een vreemde computer wordt ingelogd in je profiel. Dit doe je via het tabblad privacy en dan beveiliging.</p>
<p>Tot slot</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- De kracht van LinkedIn zit in je 2<sup>de</sup> graads netwerk dus vergroot je netwerk.</li> <li>- Social media heeft tijd nodig, verwacht dus niet te snel resultaat.</li> <li>- Vergroot je zichtbaarheid en vindbaarheid als werkzoekende door actief gebruik te maken van dit medium.</li> <li>- LinkedIn maakt deel uit van je totale aanpak, gebruik het naast je offline activiteiten.</li> <li>- Er zijn diverse praktische boekjes te verkrijgen om stapsgewijs je profiel op te bouwen en vervolgens te benutten om werk te vinden.</li> </ul>	<p>Volg onze bedrijfspagina op LinkedIn: <a href="https://www.linkedin.com/company/focus-nederland">https://www.linkedin.com/company/focus-nederland</a></p> <p>Facebook: <a href="https://www.facebook.com/focusnederland/">https://www.facebook.com/focusnederland/</a></p>  <p>F(C)CUS mens • werk • organisatie</p> <p>088 007 1400 <a href="mailto:info@focusnederland.nl">info@focusnederland.nl</a></p>