



Portfolio scholingsactiviteit

Naam van bijeenkomst	Webinar 'Klanten werven via LinkedIn voor vertalers' door Anneke van der Voort
Datum en locatie	Woensdag 13 september 2023 Online-bijeenkomst 11.00 – 12.15 uur
Doelgroep	Vertalers (al dan niet lid van de VZV)
Leerdoel	De deelnemer leert hoe hij/zij als vertaler de juiste klanten kan aantrekken via LinkedIn.
Competentie(s)	vertaalcompetentie tolkcompetentie linguïstische en tekstuele competentie culturele competentie zoekstrategieën en onderzoekscompetentie technische competentie X zakelijke en ondernemingsgerichte competentie
Beschrijving van de globale inhoud	<p>Abstract: LinkedIn biedt je volop kansen om op een waardevolle manier met potentiële klanten in contact te komen. Anneke van der Voort legt uit hoe dat werkt.</p> <p>Met 9 miljoen gebruikers is LinkedIn het grootste zakelijke <i>social media</i>-kanaal. Van alle b2b-bedrijven zegt 86% voorkeur te hebben voor LinkedIn. Je linkt met de ander vanuit je professionele identiteit. Het is een zoekmachine voor professionals. De content is voor 95% zakelijk. LinkedIn is dus echt interessant, ook voor vertalers.</p> <p>Zichtbaarder worden op LinkedIn kan in enkele stappen: - Maak je profiel in orde Profileren is een beeld creëren in de hoofden van je doelgroep. Waar ben je van en voor wie? Maak duidelijk wat je doet en voor wie je werkt. Probeer specifiek te zijn zonder in details te vervallen. Voorbeeld: 'ik werk voor midden- en kleinbedrijf' is vrij algemeen, geef bijv. sectoren aan. - Zorg voor een goede eerste indruk</p>



Vereniging Zelfstandige Vertalers
keurmerk voor kwaliteit

	<p>Denk aan de foto en vul het veld daarachter met een relevante (of neutrale) afbeelding. Maak je kopregel specifiek, vermeld je specialisaties. Anneke laat meteen op LinkedIn zien hoe je dat kunt doen.</p> <p>Maak ook gebruik van de verschillende andere onderdelen op je profiel, bijv. 'uitgelicht' en 'ervaring'.</p> <ul style="list-style-type: none">- Maak waardevolle content <p>Je wordt pas zichtbaarder als je 'iets gaat doen' op LinkedIn. Makkelijke dingen om te doen: reageren op berichten van anderen, reposten van een artikel op je vakgebied (voeg dan zelf toe waarom je dat interessant vindt). Probeer content te maken over iets dat interessant of belangrijk is voor jezelf en jouw (potentiële) klant ('sweet spot'). Informeer, inspireer, deel verhalen, bijv. over een afgerond project, een samenwerking, een relevante activiteit waaraan je hebt deelgenomen.</p> <ul style="list-style-type: none">- Bouw strategisch je netwerk op <p>Denk aan ex-collega's, (voormalige) klanten, samenwerkingspartners, leveranciers, vrienden en kennissen.</p> <p>Je moet uiteraard proactief zijn: regelmatig checken wie je profiel heeft bezocht en contact opnemen door het sturen van een uitnodiging om te linken.</p>
Lesmateriaal	PowerPointpresentatie die achteraf ter beschikking wordt gesteld van de deelnemers.
Aantal contacturen (online)	1,25
Aantal uren studiebelasting	1,25
Totaal aantal PE-punten	1,25
Informatie over deskundige (incl. curriculum vitae)	<p>Anneke van der Voort helpt als LinkedIn expert ondernemers in de zakelijke dienstverlening zich onderscheidend te profileren en klanten aan te trekken via LinkedIn. In de afgelopen twintig jaar heeft ze honderden ondernemers in binnen- en buitenland gecoacht, getraind en geadviseerd. Klanten geven terug dat ze haar strategische, persoonlijke en no-nonsense aanpak waarderen. Ze spreekt regelmatig op congressen en ondernemersevents over LinkedIn en personal branding. Haar motto: zet LinkedIn met ziel en zakelijkheid in, dan trek je klanten aan die passen bij jou. Zie website: www.pr-minded.nl</p> <p>LinkedIn: https://www.linkedin.com/in/annekevandervoort/</p>



Vereniging Zelfstandige Vertalers
keurmerk voor kwaliteit

Wijze waarop scholingsactiviteit wordt geëvalueerd	Door middel van evaluatieformulieren, ingevuld terug te sturen naar de activiteitencommissie van de VZV.
Verdere informatie	www.vzv.info