

# Onlineforløb LinkedIn



## Session 3: Læg en virksom strategi for brug af LinkedIn

# Dagens indhold

1. Hvordan kontakter du interessante personer på LinkedIn og udvider dit netværk?
2. Læg en plan for at bruge dit netværk som jobsøgende ved brug af 3-trin – mål, indhold og strategi
3. Få eksempler på content du kan bruge som jobsøgende
4. Få gode råd til hvordan du kan netværke via LinkedIn på en smart måde



# Strategien forudsætter

1. En stærk og god profil.
2. Et netværk (gerne +250 forbindelser) – husk du kan aldrig få et for godt netværk

Så! Hvordan udvider vi netværket, så vi kan komme i gang med at bruge LinkedIn strategisk?



# Udvid dit netværk – opret forbindelse med relevante personer

Når du søger beslutningstagere og potentielle nye kollegaer på LinkedIn

**Husk altid: Tilføj en bemærkning,** når du inviterer til forbindelse!

→ Hvem er du?

→ Hvorfor vil du connecte?

OBS: Brug altid PC når du arbejder på LinkedIn – drop mobiltelefonen



# Eksempel 1

Kan bruges fx, når du vil connecte med en person, der befinder sig i det samme faglige felt som dig (eller ansætter til det felt)

Hej [navn]

Jeg så dit indlæg om [fx implementering af nye arbejds gange i jeres produktion]. Jeg bliver altid nysgerrig, når jeg hører om succesfulde effektiviseringer. Derfor tænkte jeg på, om du har lyst til at netværke? – Måske kan vi inspirere hinanden og få glæde af hinandens netværk.

Venlig hilsen

[navn]

# Eksempel 2

Kan bruges ved fx brancheskift

Hej [navn]

Du arbejder i en branche, som jeg prøver at lære bedre at kende – og jeg har bemærket, at du ofte kommer med interessante indspark.

Har du har lyst til at netværke?

Sig endelig til, hvis jeg kan hjælpe dig med noget.

Hav en fantastisk dag.

De bedste hilsner

[navn]

# Eksempel 3

Kan bruges, hvis du vil connecte med en faglig profil som du ikke har mødt eller talt med før

Hej [navn]

Jeg kom forbi din profil og hæftede mig ved, at vi begge er i samme branche og deler nogle faglige interesser. Har du lyst til at dele viden og netværk?

Kontakt mig endelig, hvis jeg kan være behjælpelig.

Fortsat rigtig god dag

Hilsen [navn]

# Eksempel 4

Kan bruges, når en person har besøgt din profil

Hej [navn]

Tak fordi du kom forbi min profil. Måske kan vi få glæde af hinandens netværk og viden? Jeg håber, at du har lyst til connecte.

Rigtig god dag til dig

Venlig hilsen

[Navn]



# Eksempel 5

Kan bruges efter deltagelse i samme debat el. lign.

Hej [navn]

Tak for dit bidrag til en interessant debat i dag om [moderne ledelsesstrategi]. Jeg har sendt dig en invitation til at netværke i håb om, at vi også i fremtiden kan inspirere hinanden med relevant viden og nye spændende perspektiver.

Hav en fortsat god uge

Hilsen

[navn]

# Nu er netværket udvidet – så lægger vi strategi



# Lav din egen LinkedIn strategi

**Send en 3trins-raket i kredsløb!**

**1. Trin:  
mål**

**2. Trin:  
indhold**

**3. Trin:  
strategi**



# Trin 1: Mål

- Få afklaret hvad vil du have hjælp til af dit netværk, og hvad du kan bidrage med i dit netværk
- Få afklaret hvad vil du kendes for i dit netværk
- Sæt mål for din LinkedIn aktivitet

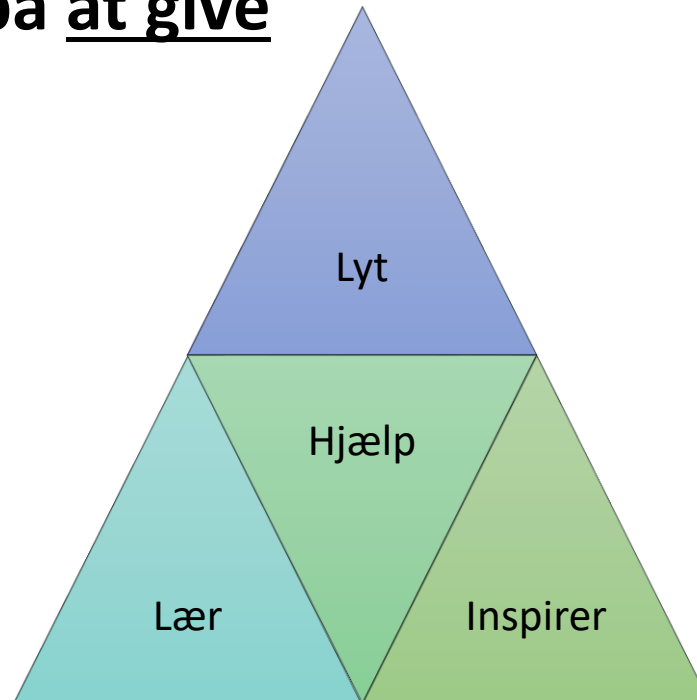


# LinkedIn er et netværk mere end en jobbank

Dit overordnede mål er at finde et nyt spændende job

Den bedste vej dertil er at pleje og udvide dit netværk

**Hemmeligheden bag et stærkt netværk, der arbejder aktivt for dig, er hele tiden at fokusere på at give**



# Netværk er relationer

Fordelen ved at have mange kontakter på LinkedIn er, at dit indhold og din kommunikation kommer langt omkring.

**MEN!** Mange kontakter er ikke det samme som et godt netværk.

Vi hjælper folk som vi **kender** og som vi kan **lide**.

Fokuser på at skabe og pleje relationer, bevæg dig gerne udover det faglige og **vær nysgerrig på mennesket ikke kun på fagprofilen**.

Hvem vil du helst hjælpe?

- En kompetent person du ikke bryder dig om?
- En mindre kompetent person du godt kan lide?

# 2 typer jobsøgende brugere på LinkedIn

Groft sagt – men begge typer kan sagtens være gode netværkere



## Den introverte observatør

### Fordele

- God til at observere mennesker og situationer før de træffer beslutninger.
- Tænker før de taler
- Analytiske
- Ofte gode lyttere
- Har typisk få og dybe relationer

### Netværksudfordringer

- Henter energi indefra og mangler ofte lyst til at interagere på LinkedIn
- Kan opleves som svære at lære at kende
- Har ofte ikke et behov for at dele tanker og får derfor sjældent lyst til at kommentere
- Holder sig til dem de kender
- Tænker for længe – misser chancen

## Den ekstroverte supersælger

### Fordele

- God til at opsøge nye mennesker
- Let ved at dele tanker og udfordringer og derfor ofte gode til at kommentere/like og hurtige til at handle på ideer til opslag/content
- Tænker mens de taler
- Tager initiativ
- Typisk mange lidt mindre dybe relationer

### Netværksudfordringer

- Kommer til at tale for meget – lytter ikke nok
- Pga. hurtighed glemmer at involvere andre
- Glemmer at pleje deres kontakter
- Kan af deres modsætninger virke overfladiske
- Henter energi ude – skal være obs på at vælge fra

# Øvelse: Mit mål med LinkedIn

Reflekter over følgende:

- Hvad vil du have hjælp til af dit netværk?
- Hvad kan du bidrage med i dit netværk?
- Hvad vil du kendes for i dit netværk?
- Hvad er dit/dine mål for din LinkedIn aktivitet?

15 minutter – så samler vi op.







# Trin 2: Indhold

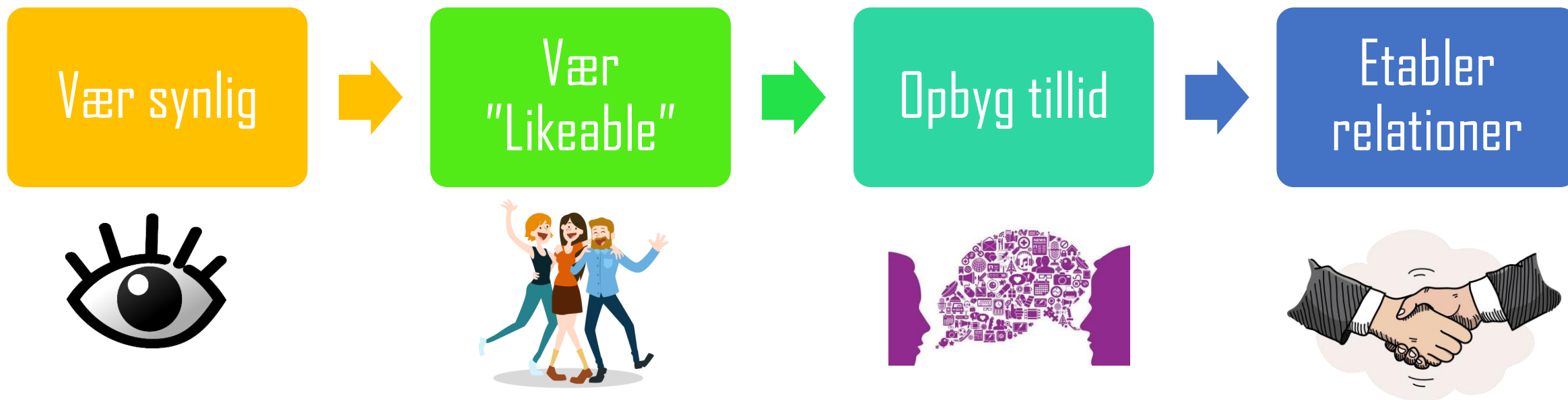
- Hvad skal/vil jeg kommunikere ud til mit netværk for at nå mit mål?
- Hvordan udvider jeg netværket?
- Hvad skal mit "lift off" være, det store nysgerrig på mine kompetencer?



der gør netværket



# Anvend LinkedIn



Ved at bruge LinkedIn smart kan du få en potentiel arbejdsgiver til at kende dig, lide dig og stole på dig – vigtigst handler det om at få arbejdsgiver/netværk til at komme til dig, så snart de har brug for dine **kompetencer** og **erfaringer**.

# Plant et frø hos en relevant aktør ved at sælge dig ind på dine kompetencer

## 1. Find personen her:

- ✓ Google "Gazellelisten" og find lokale virksomheder der vækster – måske er der jobåbninger der – hvem står for rekruttering/ledelse – måske er de på LinkedIn?
- ✓ Har du en bestemt virksomhed, du gerne vil arbejde i - se tidligere stillingsopslag (fx Jobindex.dk → Arkiv) om der er personer, der er værd at connecte med i virksomheden.

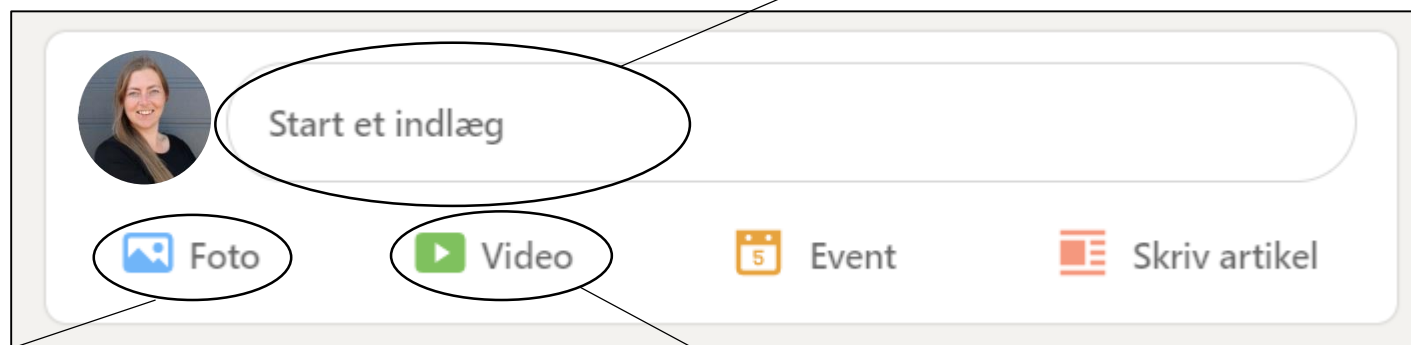
## 2. Vis interesse før du connecter

- ✓ Følg vedkommende
- ✓ Ved at Like og kommentere vedkommendes indlæg i en uges tid
- ✓ Opretter du forbindelse, så tilføj en bemærkning (brug evt. eksempler fra dagens slides som inspiration)
- ✓ Vent nogle dage, før du inviterer til videokaffe eller sender en faglig præsentation

# Vær synlig, likeble, opbyg tillid og relationer ved at oprette forskellige typer af content

- Tekst
- **Tekst + billede**
- **Tekst + video**
- **Multiupload af billeder (6+)**
- **PDF,- Powerpoint- og Word-filer**
- Artikler
- Animeret GIF-grafik
- Meningsmålinger
- Tilbyd hjælp
- Osv.

# Hvordan poster du dit content?



Her opretter du et indlæg ved at "klikke" i feltet

Her laver du indlæg med fotos. TIP! Brug mindst 6 fotos for at få "klik videre" funktionen frem

Her laver du indlæg med video. TIP! Lav ikke for lange videoer – kan du holde dig på 1 – 1,5 minut?

# Eksempel på "Lift off" indlæg

Tænk indlægget som en skarp faglig præsentation – en elevatortale lavet til mediet

- Bed dit netværk om hjælp - og hjælp netværket til at hjælpe dig!





# HUSKELISTE til dit "Lift off"

- Stor skriftstørrelse så det kan læses på mobil og tablet
- En font der kan læses tydeligt (fx Calibri)
- Brug billeder for at skabe blikfang
- Vær skarp i formidling af dine faglige kompetencer
- Vær tydelig ift. hvad du har brug for hjælp til af netværket
- Tilføj kontaktoplysninger
- Skriv en tekst sammen med powerpointet, hvor du fortæller lidt uddybende omkring, hvad du søger, og hvad du har brug for hjælp til → brug gerne #, afsnit og emojis i denne indledende tekst for at skabe blikfang og overblik
- Del indlægget når der er mest aktivitet på LinkedIn



# Hvornår er der mest aktivitet på LinkedIn?

		MANDAG	TIRSDAG	ONSDAG	TORS DAG	FREDAG	LØRDAG	SØNDAG
<b>MORGEN</b>	06.00-07.00							
	07.00-08.00							
	08.00-09.00							
<b>FORMIDDAG</b>	09.00-10.00							
	10.00-11.00							
	11.00-12.00							
<b>MIDDAG</b>	12.00-13.00							
	13.00-14.00							
<b>EFTERMIDDAG</b>	14.00-15.00							
	15.00-16.00							
	16.00-17.00							
	17.00-18.00							
<b>AFTEN</b>	18.00-19.00							
	19.00-20.00							
	20.00-21.00							
	21.00-22.00							
	22.00-23.00							
<b>NAT</b>	23.00-00.00							
	00.00-01.00							
	01.00-02.00							
	02.00-03.00							
	03.00-04.00							
	04.00-05.00							
	05.00-06.00							

IDEELT
UDMÆRKET
HÅBLØST

Kilde: Socialsellingcompany.dk

# Hvornår udsender jeg mit "Lift off" indlæg?

- ✓ Når din profil er opdateret, stærk og taler for dig
- ✓ Når du har udvidet og opbygget et netværk som er stort nok til at hjælpe dig med at brede dit budskab
- ✓ Når du er godt forberedt kan du lancere dit "primær" indlæg og sende det i kredsløb på LinkedIn – OBS: Hellere bruge lidt længere tid på at lave indlægget – der er ingen hast

**Hvad er min strategi herefter?**

# Hold bålet i gang efter "lift off" indlæg

- Tilføj indlægget til → Fremhævet på din profil
- Send private meddelelser til personer i dit netværk med direkte link til dit indlæg og bed dem "like"

**HUSK:** Delinger er en dårlig strategi ift. at holde gang i bålet og opnå høj aktivitet på dit "Lift off" indlæg

# Hvad kan du ellers lave indlæg om?



Har du været på et interessant kursus/webinar, så kan du dele en interessant pointe derfra eller anbefale oplægsholderen

- Det samme gælder, hvis du har læst en spændende artikel, set et relevant nyhedsindslag el. lign.
- Fx – Vidste du, at ensomhed er næsten lige så skadeligt for din sundhed som rygning? Det synspunkt fremlægger flere sundhedsfaglige eksperter nu, og det blev jeg klogere på, da jeg deltog i kurset ”Det nye sundhedsbegreb” – Det var en øjenåbner! Er vi på vej til at re-tænke sundhedsfaglig vejledning fuldstændigt? (...)

Du kan starte en faglig debat om et specifikt relevant emne

- Fx - Hvad er den gode MUS-samtale? Det er et spørgsmål, der længe har optaget mig. For nyligt blev jeg spurgt om MUS-samtaler ikke mest er til for, at ledelsen kan krydse det af i deres to-do liste. Det ærgrer mig, at de gode intentioner, som jeg er stor fortaler for, tilsyneladende ikke altid bliver udfoldet i praksis. Det skal vi gøre noget ved. Så kære netværk – Hvad kendetegner den gode MUS-samtale for jer?

# Hvad kan du ellers lave indlæg om?



Hvis du er brancheskifter, kan du bruge indlæg til at vise, hvordan dine kompetencer kan bruges indenfor en ny branche eller spørge netværket om gode råd:

- Brug indlæg til at illustrere dine relevante kompetencer indenfor en ny branche
- Lav fx et indlæg, der lægger op til en debat og spørger ud i netværket. Fx: *Hvordan arbejder du med at lave et brancheskift i din jobsøgning?*
- Fortæl historien om dig selv og om, hvordan du selv tænker, at dine kompetencer kan bruges inden for den branche, du gerne vil arbejde i
- Det kan være en kommende arbejdsgiver ser det, og syntes det er spændende og interessant

## Andre forslag?

# Næste skridt

1. Ta' fat i dit/dine mål – er de konkrete, realistiske og attraktive for dig?
2. Lav dit "Lift off" indlæg, fremhæv det på din profil og bed personer i netværket om at like dit indlæg
3. Lav DIN strategi for:
  1. **Hvordan** og **hvor ofte** vil du være aktiv **fremadrettet** på LinkedIn?
  2. Sæt en realistisk deadline og **følg op** på, om du har nået dine mål



# Tak for denne gang

Hjælp os med at lave det bedste mulige forløb ved at svare på et kort spørgeskema

