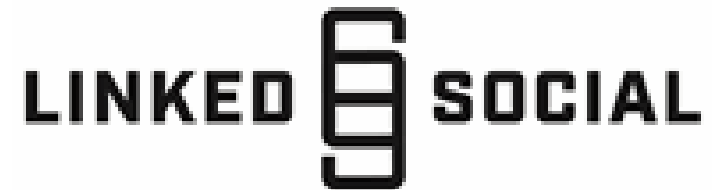


Få dit nye job via LinkedIn?

Webinar/1:1 session - Guide



23. april 2020

Hvem er LinkedSocial?

- I alt 3 medarbejdere og adskillige samarbejdspartnere (Content, Sociale Medier o.l.)
- Tilbyder træning og strategisk sparring omkring professionel brug af LinkedIn, samt Social Selling for virksomheder og erhvervsfolk både nationalt og internationalt
- Har flere partnerskaber med flere LinkedIn Preferred Partners
- Alle er aktive LinkedIn brugere siden 2005, Sales Navigator siden 2012.



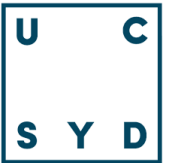
Det handler ikke om teknik men om mennesker



LinkedSocial hjælper virksomheder med:

- At øge salget (Social Selling)
 - Branding/ markedsføring af virksomheder på LinkedIn
 - Employer Branding/ Recruitment
 - Skabe reach på LinkedIn
 - Generelt mere effekt på LinkedIn
 - Træning: LinkedIn, salg, kommunikation og netværk
 - Strategi og implementering
 - Forandringsledelse
-
- **Vi skaber digitale virksomheder – vi implementerer Social Selling**

Udpluk referencer



**Du ved IKKE hvor dit næste job
kommer fra, så udvid dit netværk**

Udvid dit netværk

- Hvem møder du fysisk?
 - Hvem taler du i telefon med?
 - Hvem modtager du e-mails fra?
 - Hvem sender du e-mails til?
-
- Alle ovenstående har du en relation til – så overvej at invitere dem ind i dit netværk

Jobsøgning handler om salg

**Du skal sælge dig selv =
nyt job**

Jeg er jo ikke sælger????

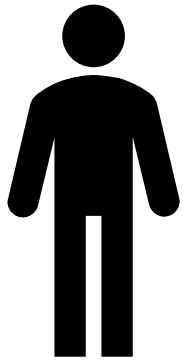
**Social Selling =
At sælge uden at sælge**



60-70 %

af købsbeslutningen er allerede
foretaget **INDEN** kunden
kontakter leverandøren

Eksempel – privat person



Privat
person



Kan lide at rejse,
købe tøj o.l.



Sport



Behov for
en ny cykel

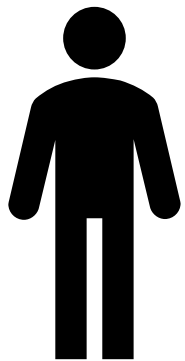


Google

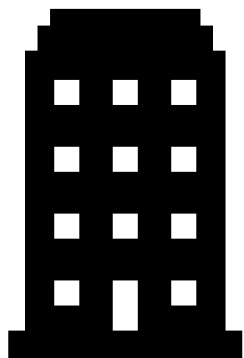
Hvorfor

- Nemmere
- Hurtigere
- Ofte billigere
- Større udvalg af cykler
- Info giver beslutningsgrundlag
- Info fra meningsdannere
- Guide til hvordan
- Online bestilling
- Etc.

Eksempel – medarbejder/ansat



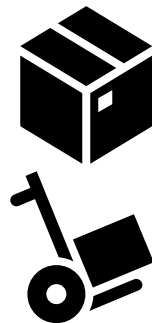
Privat person



Arbejdsplads



Medarbejdere



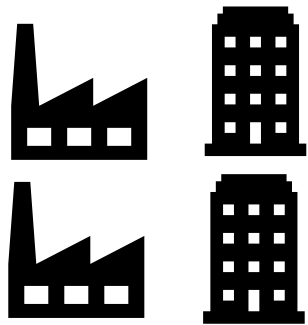
Revisorhjælp/
kontorartikler
CRM system



Hvorfor

- Nemmere
- Hurtigere
- Ofte billigere
- Større udvalg
- Info giver beslutningsgrundlag
- Info fra meningsdannere
- Guide til hvordan
- Online bestilling
- Etc.

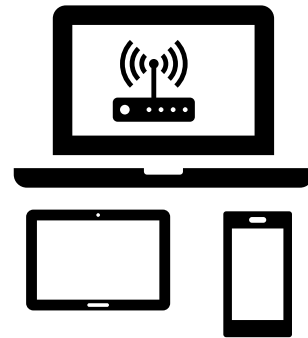
Eksempel – kunder/ kommende kunder



Kunder og
kommende kunder
(leads)



Deres
medarbejdere



Google

Hvorfor

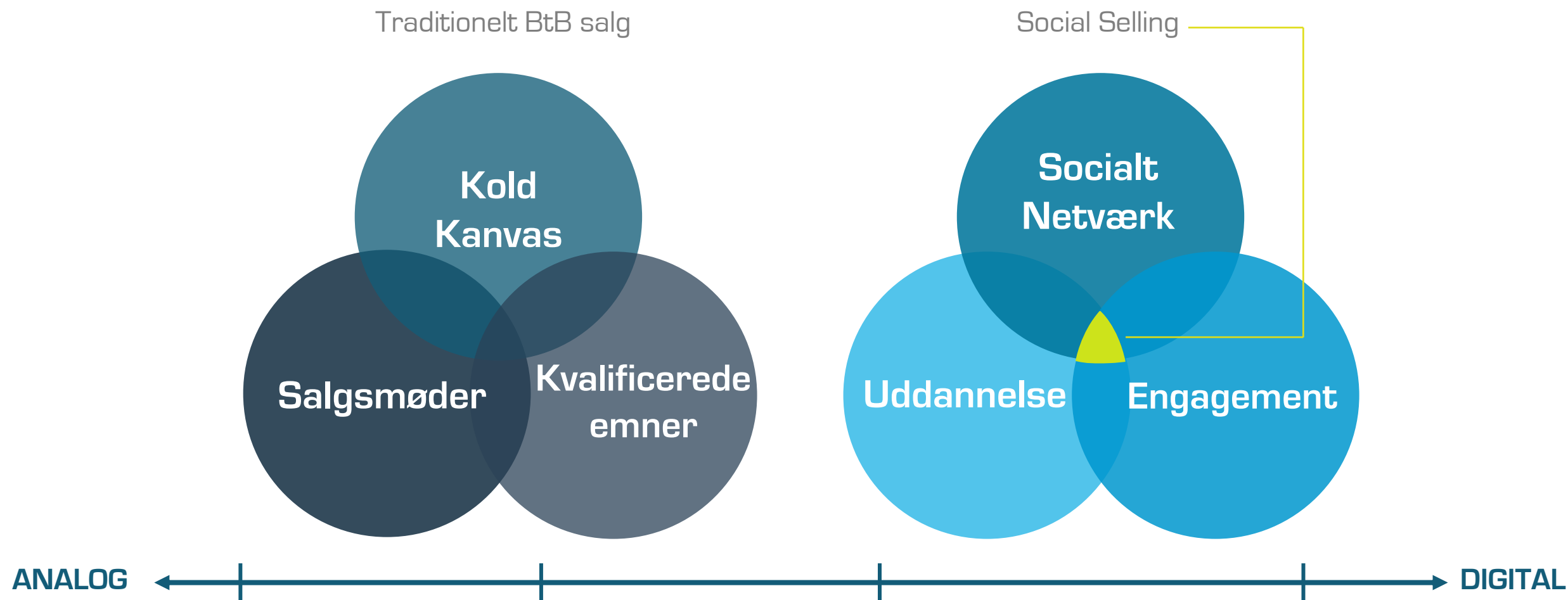
- Nemmere
- Hurtigere
- Ofte billigere
- Større udvalg
- Info giver besluningsgrundlag
- Info fra meningsdannere
- Guide til hvordan
- Online bestilling
- Etc.

Enhver bør forholde sig til Social Selling

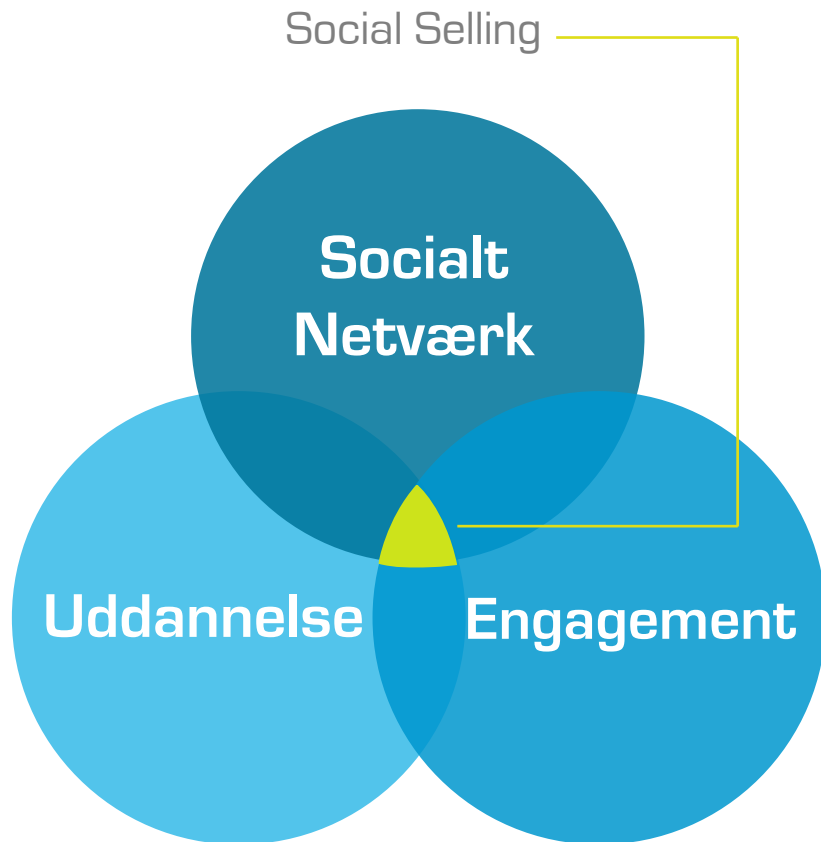


HVAD ER SOCIAL SELLING?

Social Selling et nyt salgsværktøj



Social Selling kan sammenlignes med at deltage i et erhvervsnetværk (blot digitalt)



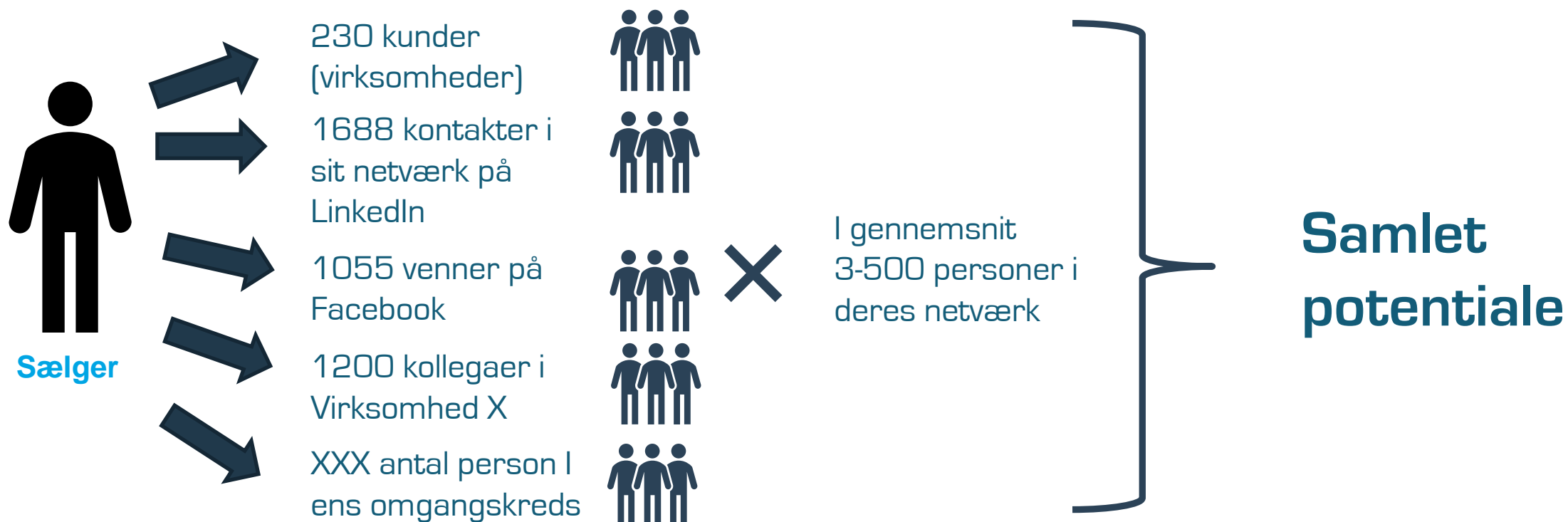
De 3 faser i Social Selling (Relationssalg)

1. Udbyg dit netværk
2. Del ud af din viden, erfaring og ekspertise
3. Engager dig i dit netværk

Flere af jer er allerede aktive i forskellige erhvervsnetværk

LinkedIn bevirker at du får endnu større effekt ud af dit fysiske erhvervsnetværk

Udbyg dit netværk – eksempel fra en kunde



KNOW



LIKE

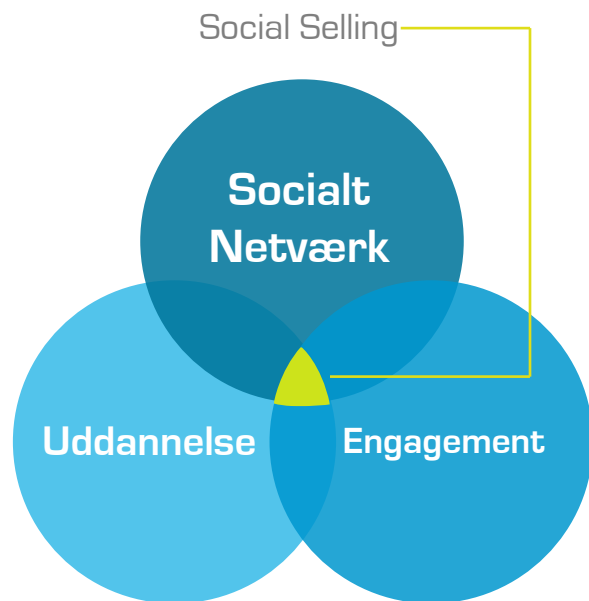


TRUST

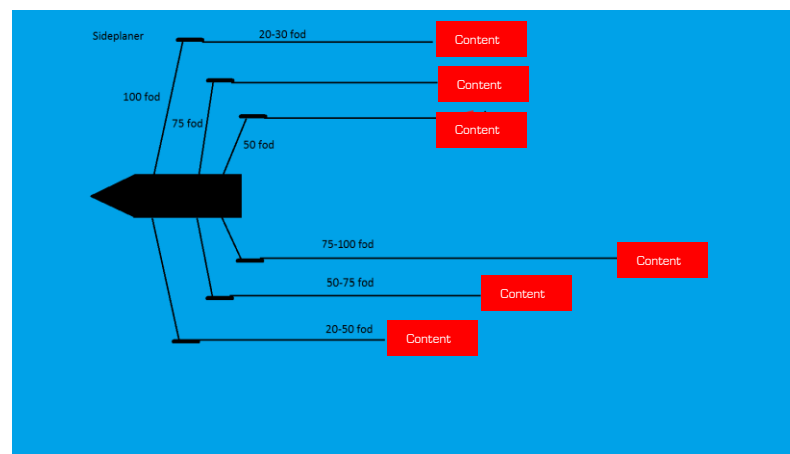


BUY

Social Selling kan sammenlignes med fiskeri



Social Netværk = Antal fisk i havet
Uddannelse og engagement = Content



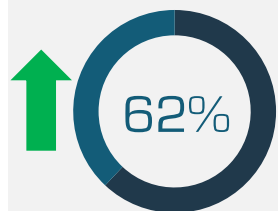
"Social Selling er kunsten at bruge sociale netværk til at finde, forbinde, forstå og pleje potentielle kunder.

Det er den moderne måde at udvikle meningsfulde relationer til potentielle kunder, der holder dig - og dit mærke - forankret, så du er det naturlige første kontaktpunkt, når et emne er klar til at købe

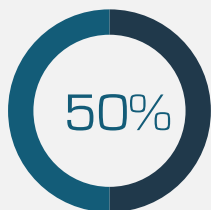
- Hootsuite

Analyse – LinkedIn/ Social Selling – hele verden

Din LinkedIn profil er ikke dit CV, det er dit online omdømme. Brug det til at demonstrere den værdi, du bringer til dine kunder.



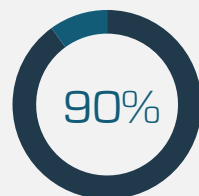
Af køberne gennemser leverandørens LinkedIn profil



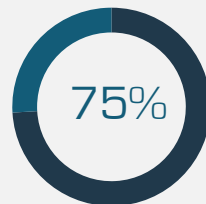
Af køberne undgår en leverandør hvis LinkedIn profilen ikke er opdateret/ inaktiv



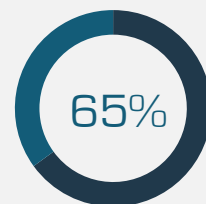
Højt-ydende Social Selling teams deler ressourcer og kontakter, og belønner salgsteams for at opnå de organisatorisk salgskvoter.



90% af beslutningstagerne besvarer ikke et kold kanvas opkald



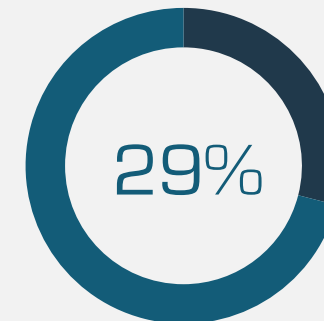
75% af B2B køberne bruger de sociale medier i købsprocessen.



B2B køberne har typisk taget 65-68 % af købsbeslutningen inden de kontakter leverandøren (salg)



Næsten to tredjedele af B2B købere rapporterer, at deres købsbeslutning var stærkt påvirket af ekspert indhold leveret af den vindende sælger



Kun 29% af salgs- og marketingafdelingerne har fælles KPI'er. For at opnå bedre social media resultater, kræves tæt samarbejde

Kilde: LinkedIn

Hvordan??

STEP 1: TAG STILLING TIL HVAD DU VIL

Hvis **du** ikke er afklaret med hvad du vil,
så ved **INGEN** hvad **du** vil

Vær afklaret ift. hvad du vil

- **Hvilke stillinger vil du gerne besætte?**
 - Hvad "brænder" du for – hvad kan få dig til at ville arbejde 80 timer i ugen?
 - Hvad er du god til?
 - Hvad synes dine tidligere kollegaer/kunder o.l. at du er god til?
- **Find de rette jobtitler – husk der er altid synonymer**
 - Sælger
 - Account manager
 - Salgskonsulent
 - Osv
- **Find 3 jobtitler og kommuniker disse**

Vær afklaret ift. hvad du vil

- **Hvilke brancher ønsker du at arbejde i?**
 - Fødevare
 - IT
 - Ingeniør
 - O.I.

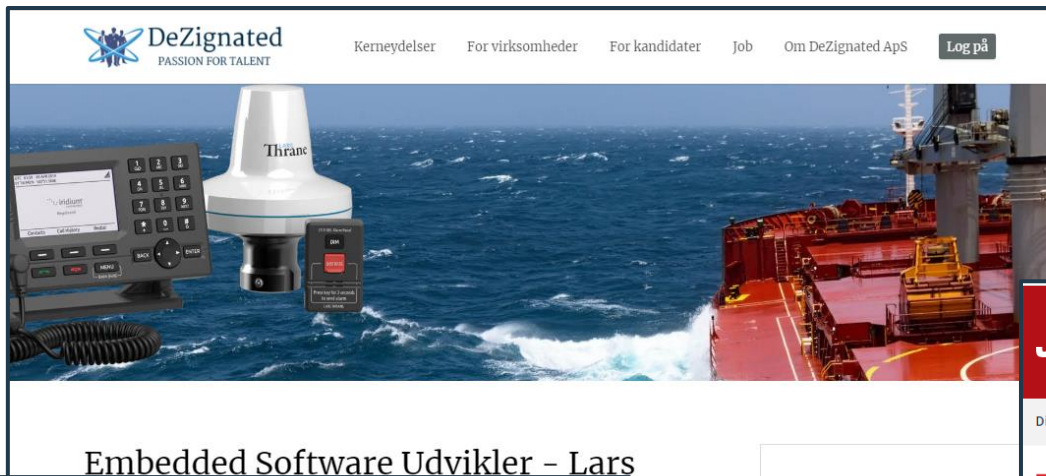
- **Vælg 3 brancher og kommuniker disse brancher**

**Når jeg vælger 3 jobtitler og
3 brancher –
fravælger jeg så ikke en hel masse
muligheder??**

Fordelene ved at være konkret ift. hvilket job man søger er.:

- Du kan holde fokus på at tilegne dig viden om specifikke jobområder
- Du sender et klart signal til dit netværk/ omverden
- Dit netværk har langt nemmere ved at huske 2 x 3 ting (tags på dig) og dele den viden videre i deres netværk
- Hvis du ikke er "klar i spyttet" ift. hvad du vil, så bliver det for diffust for dit netværk og du bliver blot 1 person i mængden og de vil hurtigt glemme dig.
- Hvis dit netværk ser/hører om et job og det ikke helt passer på dine 2 x 3 ting – så kan de sagtens lægge 2 og 2 sammen og sende det til dig alligevel, så du selv kan vurdere.
- **MEN DE HUSKER DIG** – og har langt nemmere ved at hjælpe dig

**STEP 2: FIND MINIMUM 20 STILLINGSANNONCER SOM
PASSER TIL DIG**



Embedded Software Udvikler - Lars

Business & Support- Procurement

Team Lead til lager- og indkøbsfunktioner

Country: Denmark
 Working hours: Fuldtid
 Application deadline: 12.03.2020
 Workplace: Avedøreværket, Skærbækværket, Studstrupværket

[Apply](#)

Vil du være med til at sikre en Supply Chain i verdensklasse på vores danske kraftværker?

Så har vi brug for dig som Team Lead i afdelingen Purchase Warehouse i Markets & Bioenergy, hvor du sammen med afdelingens dedikerede medarbejdere vil have fokus på at gennemføre driften og optimere processerne inden for logistik, lager og indkøb. Purchase Warehouse en afdeling i Markets & Bioenergy, der er organiseret i Risk Management & Planning og ledes overordnet af en Team Lead. Afdelingen er ansvarlig for indkøb og håndtering af reservedele til alle vedligeholdelsesopgaver på vores danske kraftværker.

Dine arbejdsopgaver er at

- lede og kompetenceudvikle ti medarbejdere, som er placeret på syv lokationer i Danmark
- eksekvere på afdelingens strategiske retning samt udvikle faglige strategier og sikre sparring med primære samarbejdspartnere

på
 re
 for målet og
 ondstyr
 trage til

llittelefoner,
 ebrydende
 ned udvikling
 produkter
 og
 aet er et

en, bl.a.
 både små og
 uer – fra
 tion og test.

LARS Thrane
 communication systems

Ansøgningsfrist:
 Hurtigst muligt

Kontaktperson:
 Dorthe Majbrit Bonnicksen
 +45 27154303

Lokation:
 Arne Jacobsens Allé 15
 2300 København S

Jobindex 29.700 job i dag

Din jobsøgning Jobannoncer Virksomhedsprofiler Test dig selv Inspiration Vejledning

Logistikansvarlig – med salg og service til B2B-kunder

KIFARU COFFEE ApS Aabenraa

Indrykket 24. februar 2020

Vi tilbyder:

Vil du arbejde i en virksomhed, hvor du virkelig kan gøre en forskel, få stor indflydelse med kort vej fra idé til handling? Hos Kifarú Coffee vil du indgå i et stærkt og nært team med en passioneret ejerleder, en erfaren bogholder, gode eksterne salgskonsulenter og primært vores B2B-kunder – national og internationalt. Grundet øget vækst mangler vi derfor dig hurtigst muligt til denne spændende og unikke nyoprettede stilling.

Om jobbet:

Helt grundlæggende består jobbet i at servicere vores B2B-kunder samt sikre en professionel logistikhåndtering og kontraktopfyldelse. Du vil med fokus på logistikstyring af hele værdikæden – lige fra den høstede råkaffe fra vores egen farm i Tanzania, Afrika, til vort lager, videreforarbejdning, ristning, emballering, forsendelser, mellemager, lagerstyring og kontrol – skabe et solidt fundament, hvorpå salg, service og kundeopfølgning kan komme i fokus.

Om dig:

- Du har erfaring med produktionsplanlægning og/eller logistik af forbrugsvarer.

Hvad spørger virksomhederne efter af kvalifikationer?

- Gennemgå alle jobannoncerne og lav en liste over samtlige personlige og faglige kvalifikationer der efterspørges
- Prioriter listen – hvad er vigtigst (for virksomhederne/ for dig)
- Indsæt de mest relevante ord på din LinkedIn profil (søgeord) – i din skrevne tekst (erfaring, Om og overskrift)
- Indsæt ordene under kompetencer
- Gør dig umage, da din LinkedIn profil bliver indekseret af Google – så den er søgbar via Google search og LinkedIn når HR-/rekrutteringsmedarbejdere søger efter kandidater
- **Herved vil du kunne blive fundet når der søges efter arbejdskraft med dine relevante kompetencer/ kvalifikationer**

STEP 3: BYG DIN LINKEDIN PROFIL PROFESSIONELT –

**DIN LINKEDIN PROFIL SKAL VÆRE DET NÆSTBEDSTE
IFT. AT MØDE DIG PERSONLIGT**

STEP 4: AKTIVER DIT NETVÆRK – GÅ TIL KAFFEMØDER

Et kaffemøde handler om at tilbyde hjælp

1. Fokus er at tilbyde HJÆLP til den person du mødes med
2. Fokus er **IKKE** at spørge – kender du nogen der har et job til mig (sælge uden at sælge)
3. Forbered dig godt på den person du skal besøge
4. Forbered dig godt ift. virksomheden og hvilke situation virksomheden er i
5. Overvej hvad du kan tilbyde personen/ virksomheden af hjælp
6. Det du ikke ved og ikke kan finde – spørg om det = dialog
 - Eks.: Hvordan markedsfører I jer i på et marked som bliver mere og mere digitalt?
7. Tænk evt. at du var ansat i virksomheden og hvordan du i din funktion og med din viden kunne give virksomheden værdi
8. Du skal nok blive spurgt om din situation – og her skal du gøre det kort og enkelt 2 x 3 ting du vil huskes for.
9. Gør det kort og præcist (nemmere at huske for modtageren) og vedkommende skal nok spørge ind hvis det skal uddybes
10. Hold øje med om personen nævner noget i samtalen som du (eller dit netværk) kan hjælpe med
11. Vær klar på at spørge om personen ud fra jeres dialog evt. kender personer som kunne være relevant for dig at mødes med over en kop kaffe (personen kender dig jo bedre efter jeres dialog)
12. Evt. have forberedt 2-3 personer fra personens netværk, som du tænker det kunne være relevant at du mødes med

STEP 3: BYG DIN LINKEDIN PROFIL PROFESSIONELT –

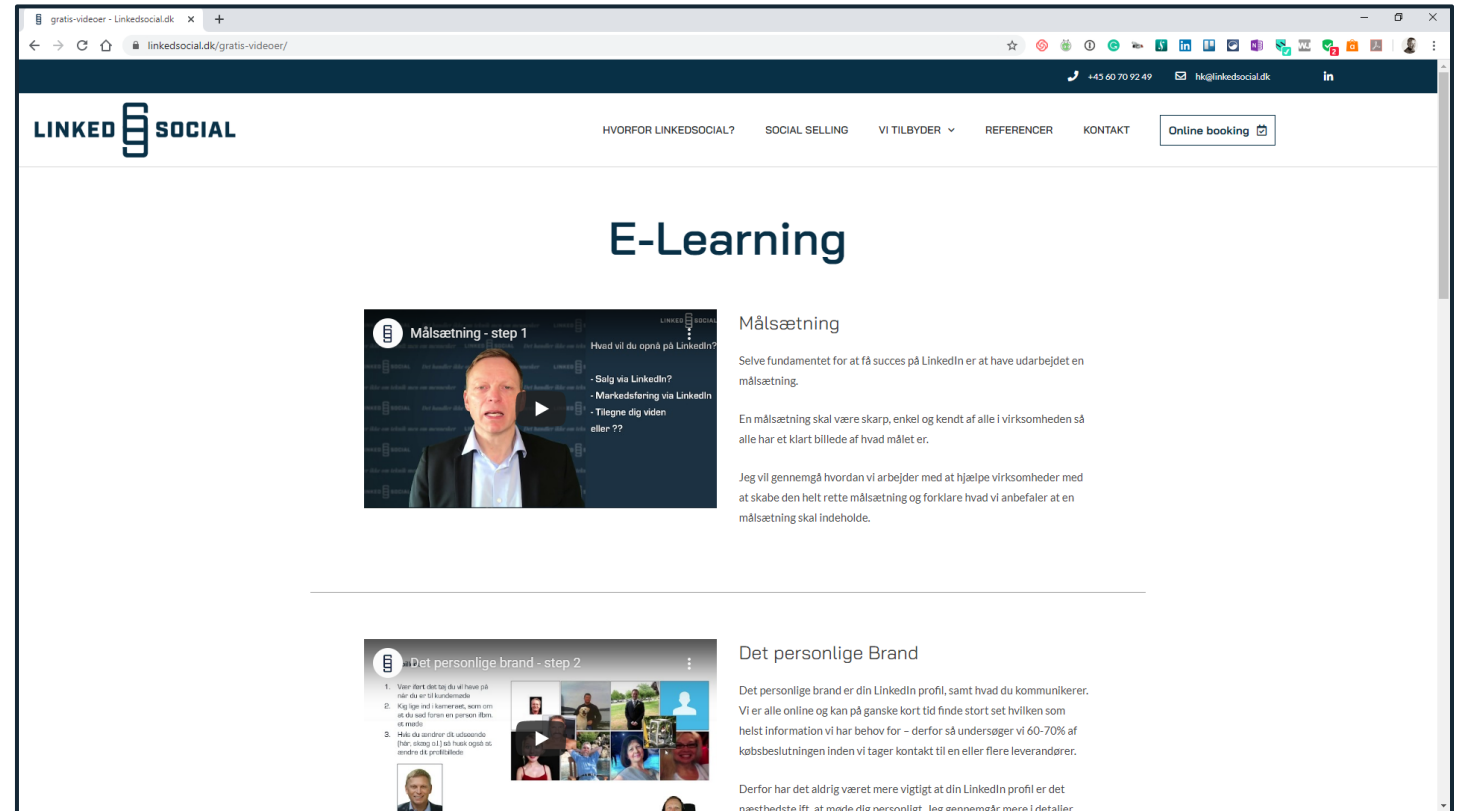
**DIN LINKEDIN PROFIL SKAL VÆRE DET NÆSTBEDSTE
IFT. AT MØDE DIG PERSONLIGT**

Step 2: Byg dit personlige brand



De 6 steps til succes på LinkedIn

1. Målsætning
2. Byg dit personlige brand
3. Byg din virksomhedsside på LinkedIn (LinkedIn Pages)
4. Udbyg dit netværk/ skab følgere
5. Del ud af din viden
6. Skab daglige, ugentlige og månedlige rutiner



The screenshot shows a web browser window displaying the LinkedIn Social website. The page is titled "E-Learning" and features two video thumbnails with accompanying text. The first video is titled "Målsætning - step 1" and includes a list of topics: "Hvad vil du opnå på LinkedIn?", "Sølg via LinkedIn?", "Markedsføring via LinkedIn", and "Tilføj dig viden eller ??". The second video is titled "Det personlige brand - step 2" and includes a list of topics: "Vær klart over hvad du vil have på net og er du konkurrencedygtig", "Kig lige ind i kameraet, som om du taler med en person frem for maskinen", and "Hvad du ønsker dig udover din løn og et job. Hvad er dit mål og hvordan du opnår det".

Målsætning

Selve fundamentet for at få succes på LinkedIn er at have udarbejdet en målsætning.

En målsætning skal være skarp, enkel og kendt af alle i virksomheden så alle har et klart billede af hvad målet er.

Jeg vil gennemgå hvordan vi arbejder med at hjælpe virksomheder med at skabe den helt rette målsætning og forklare hvad vi anbefaler at en målsætning skal indeholde.

Det personlige Brand

Det personlige brand er din LinkedIn profil, samt hvad du kommunikerer. Vi er alle online og kan på ganske kort tid finde stort set hvilken som helst information vi har behov for - derfor så undersøger vi 60-70% af købsbeslutningen inden vi tager kontakt til en eller flere leverandører.

Derfor har det aldrig været mere vigtigt at din LinkedIn profil er det næstbedste i ff. at møde dig personligt. Læs gennemgå mere i detaljer.

<https://linkedsocial.dk/gratis-videoer/>

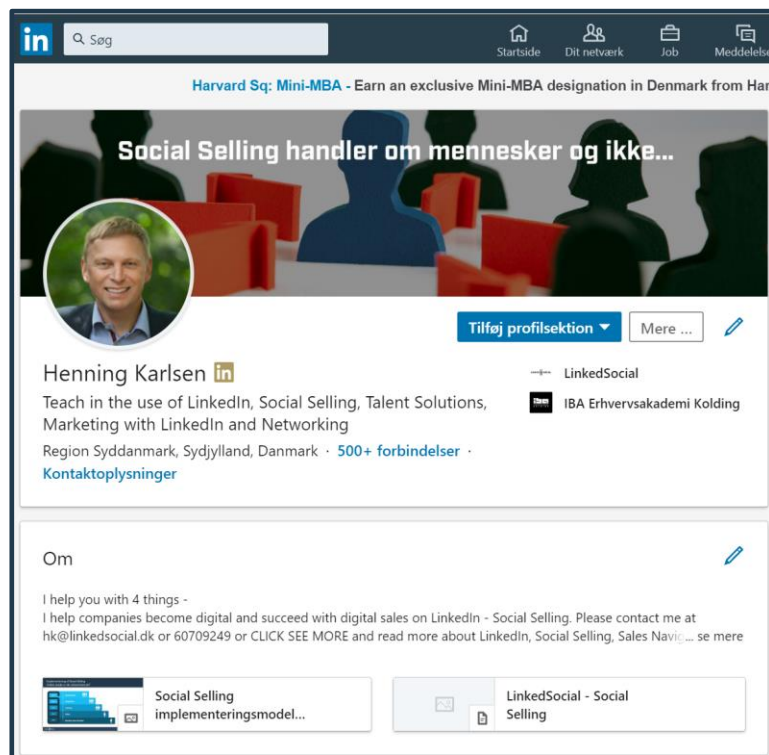
Det personlige brand er mere end din LinkedIn profil

- Opbygning af ens LinkedIn profil er nok det ABSOLUT MEST KEDELIGE
- Skal dog gøres 1 gang – herefter er det opdatering/ optimering hver 6 måned eller lign.
- Det tager tid, og du får brug for hjælp fra dit netværk, da det er svært at skrive om sig selv.
- Se video i E-learning- hvor der gennemgås udvalgte elementer
Se vores video på: <https://linkedsocial.dk/gratis-videoer/>
- Eller tilgå hvordan du bygger den komplette LinkedIn profil på den mest professionelle måde via www.linkedsocial.dk



Din LinkedIn profil skal være det næstbedste ifht. at møde dig personligt

- Din LinkedIn profil **SKAL** konvertere besøgende til kunder
- Lær "værktøjet" LinkedIn at kende, så du ved hvilke funktioner der gøre dig effektiv og få dig til at arbejde smartere.
- Del ud af din viden og ekspertise ved hjælp af posts, artikler, video o.l.
- Vær aktiv på LinkedIn, så du giver værdi til dit netværk og skaber relationer
- Det tager i gennemsnit 60 sekunder for en Recruiter at gennemse en LinkedIn profil.



**INDSTILLING:
UNDGÅ AT NOTIFICERE DIT NETVÆRK OM
PROFILÆNDRINGER**

Profilændringer

- Inden du ændrer på din profil, så indstil din profil så du ikke deler samtlige ændringer med dit netværk?
- Klik på billedet af dig selv i topmenuen og vælg "indstillinger og privatliv"

The screenshot shows a LinkedIn profile page for Henning Karlsen. The top navigation bar includes the LinkedIn logo, a search bar, and various icons. A dropdown menu is open from the 'Dig' (You) icon in the top right, with 'Indstillinger og privatliv' (Settings and privacy) highlighted in red. The profile card on the left shows the user's name, title, and statistics (790 profile visits, 4,314 post views). The main feed area displays a post by Karsten B. Vester and a post by Mark Baumgarten. The right sidebar contains a 'Følg' (Follow) section with several users and a 'Request Demo' button.

Vis/Del ikke din profilændringer med dit netværk

1. Klik på fanen "Privatliv"
2. Scroll ned til sektionen "Sådan ser andre din aktivitet på LinkedIn"
3. Find Profiloopdateringer
4. Hvis du IKKE vil vise dit netværk hvilke ændringer du foretager dig på din LinkedIn profil, så skal knappen være på NEJ
5. TIP: Hvis du laver større ændringer, f.eks., ny stilling/ ny funktion, så sæt knappen på Ja, så du informerer dit netværk om ændringen

The screenshot shows the LinkedIn privacy settings page. The 'Privatliv' tab is selected and highlighted with a red box. The 'Sådan ser andre din aktivitet på LinkedIn' section is also highlighted with a red box. In this section, the toggle for 'Vil du give dit netværk besked om jubilæer og profilændringer?' is currently turned off (Nej).

https://www.linkedin.com/psettings/activity-broadcast

Konto **Privatliv** Annoncer Kommunikation

Sådan ser andre din aktivitet på LinkedIn

Sådan ser andre din profil og netværksoplysninger

Sådan behandler LinkedIn dine data

Præferencer for jobsøgning

Blokering og anonymitet

Profilverisninger

Vælg, om du vil være synlig eller anonym

Administrer onlinestatus

Vælg, om folk skal kunne se, at du er aktiv på LinkedIn

Del jobændringer og jubilæer

Vælg, om du vil give dit netværk besked om disse

Vil du give dit netværk besked om jubilæer og profilændringer? [Få flere oplysninger](#)

Nej

Giv forbindelser besked, når du er i nyhederne

Angiv, om vi skal give dit netværk besked, når du er blevet omtalt i en artikel eller et blogindlæg

Omtaler eller tags fra andre

Vælg, om andre medlemmer kan nævne eller tagge dig

Sådan behandler LinkedIn dine data

Administrer data og aktivitet

Gennemgå og administrer de data, du har angivet

Download dine oplysninger

Download et arkiv med dine kontooplysninger, indlæg, forbindelser m.m.

Profilbillede og Topbanner

Profilbillede

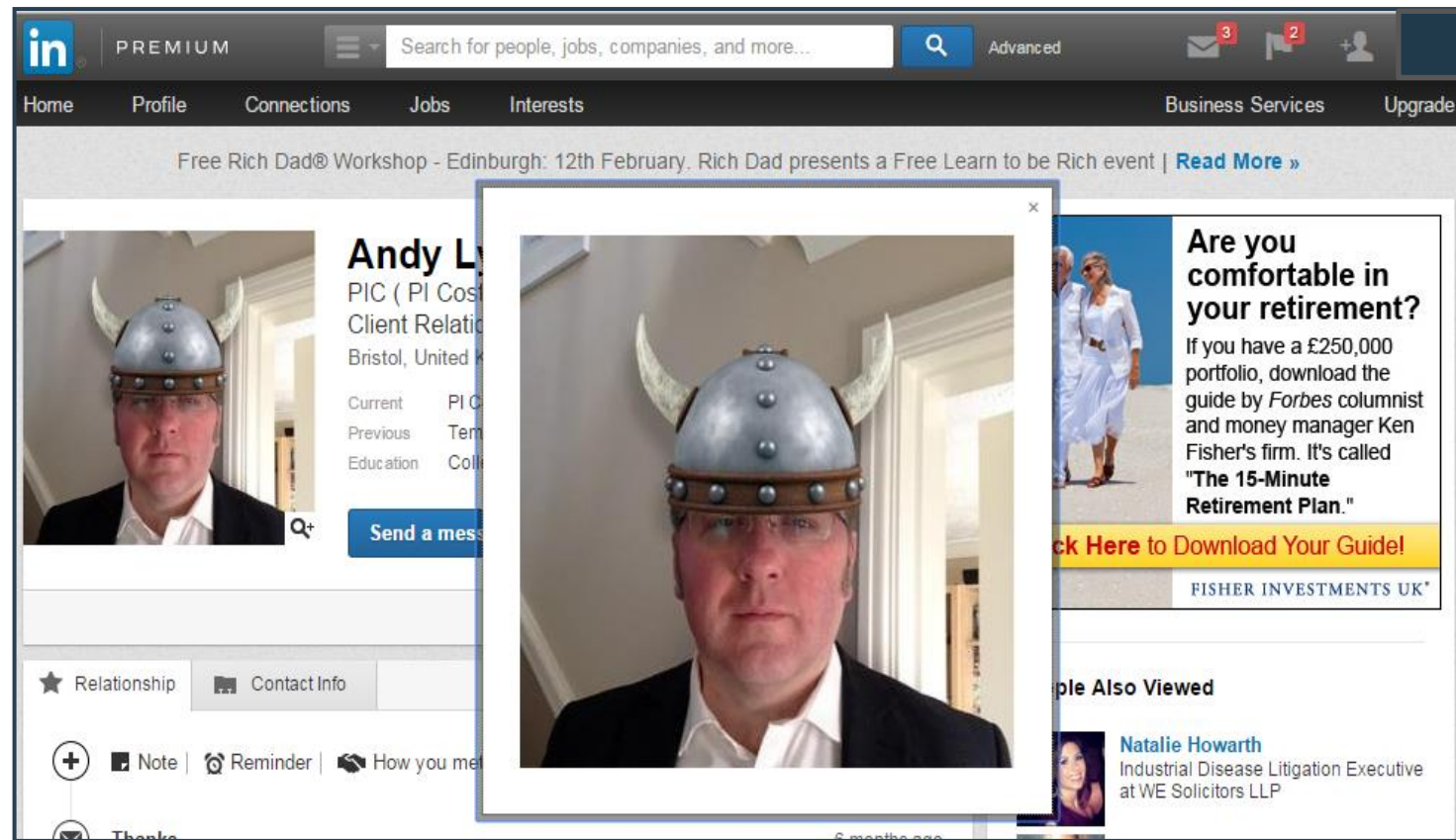
1. Vær iført det tøj du vil have på når du er til kundemøde
2. Kig lige ind i kameraet, som om at du sad foran en person ifbm. et møde
3. Hvis du ændrer dit udseende (hår, skæg o.l.) så husk også at ændre dit profilbillede



Profilbillede

Medtag IKKE produkter o.l. på dette billede, da det er dig som person der er vigtig og ikke nødvendigvis hvad du sælger

Tænk på hvilke signaler du sender til de personer som ikke kender dig



The image shows a screenshot of a LinkedIn profile for Andy L. The profile picture is a man wearing a silver Viking helmet with horns. A white dialog box with a close button (X) is open over the profile picture, showing a larger version of the same image. The background shows the LinkedIn interface with a search bar, navigation tabs (Home, Profile, Connections, Jobs, Interests), and a banner for a 'Free Rich Dad@ Workshop'. To the right, there is an advertisement for 'Fisher Investments UK' titled 'Are you comfortable in your retirement?' and a 'People Also Viewed' section featuring 'Natalie Howarth'.

Profilbillede

Vær iført det tøj du vil have på når du er til kundemøde

Kig lige ind i kameraet, som om at du sad foran en person ifbm. et møde

Hvis du ændrer dit udseende (hår, skæg o.l.) så husk også at ændre dit profilbillede

Medtag IKKE produkter o.l. på dette billede, da det er dig som person der er vigtig og ikke nødvendigvis hvad du sælger

https://www.linkedin.com/in/henning-karlsen/

Harvard Sq: Mini-MBA - Earn an exclusive Mini-MBA designation in Denmark from Harvard Sq → Annonce ...

Engelsk Dansk

Rediger offentlig profil og URL

Klik Her

Tilføj profilsektion Mere ...

Henning Karlsen LinkedSocial

Teach in the use of LinkedIn, Social Selling, Talent Solutions, Marketing with LinkedIn and Networking

Region Syddanmark, Syddjylland, Danmark · 500+ forbindelser · [Kontaktoplysninger](#)

Om

I help you with 4 things -
I help companies become digital and succeed with digital sales on LinkedIn - Social Selling. Please contact me at hk@linkedsocial.dk or 60709249 or CLICK SEE MORE and read more about LinkedIn, Social Selling, Sales Navig... se mere

Social Selling implementeringsmodel...

Linkedsocial - Social Selling

Dit dashboard
Privat for dig

Folk kiggede også på

- Martin Ingwersen · 2. Headhunter & Founder at expuri.com - passion for talent
- Pia Bolander Olsen · 2. Legal Recruiter | Founder | Out of the box legal recruiting | PBO Juridisk Rekruttering
- Charlotte Baisgaard · 1. Headhunter & Direktør - Executive search mm
- camilla Josefine noe frederiks... frisør hos AARHUS TECH
- Sys Vecht · 2.

Indsæt profilbillede

- Vær iført det tøj du vil have på når du er til kundemøde
- Kig lige ind i kameraet, som om at du sad foran en person ifm. et møde
- Hvis du ændrer dit udseende (hår, skæg o.l.) så husk også at ændre dit profilbillede
- Medtag IKKE produkter o.l. på dette billede, da det er dig som person der er vigtig og ikke nødvendigvis hvad du sælger

Edit intro

English (Primary profile) Danish

Social Selling handler om mennesker og ikke...

Klik Her

First Name * Henning Last Name * Karlsen [Add former name](#)

Headline * Teach in the use of LinkedIn, Social Selling, Talent Solutions, Marketing with LinkedIn and Networking

Current Position Social Selling Director: Training in prof. use of LinkedIn, Social Selling, Marketing and Sales at LinkedSoci [Add new position](#)

Show education in my intro

Education IBA Erhvervsakademi Kolding [Add new education](#)

Country/Region * Denmark ZIP code 0000

Save

Indsæt et topbanner

- Topbanneret er et af de mest synlige visuelle elementer på din LinkedIn profil
- Vis visuelt hvad du arbejder med/ indenfor hvilken branche – ”slice of working life”
- Eller lav et corporated banner
- Hvis man ser at en LinkedIn profil har LinkedIn’s standard banner, så kan det signalere at man ikke er synderlig aktiv på LinkedIn

https://www.linkedin.com/in/henning-karlsen/

Harvard Sq: Mini-MBA - Earn an exclusive Mini-MBA designation in Denmark from Harvard Sq → Announce ...

Engelsk Dansk

Rediger offentlig profil og URL

Klik Her

Tilføj profilsektion Mere .

Henning Karlsen

— LinkedSocial

Teach in the use of LinkedIn, Social Selling, Talent Solutions, Marketing with LinkedIn and Networking

Region Syddanmark, Syddjylland, Danmark · 500+ forbindelser · [Kontaktoplysninger](#)

IBA Erhvervsakademi Kolding

Om

I help you with 4 things -
I help companies become digital and succeed with digital sales on LinkedIn - Social Selling. Please contact me at hk@linkedsocial.dk or 60709249 or CLICK SEE MORE and read more about LinkedIn, Social Selling, Sales Navig... se mere

Social Selling implementeringsmodel...

LinkedSocial - Social Selling

Dit dashboard Stjerne

Privat for dig

Folk kiggede også på


- Martin Ingwersen · 2. Headhunter & Founder at expuri.com - passion for talent
- Pia Bolander Olsen · 2. Legal Recruiter | Founder | Out of the box legal recruiting | PBO Juridisk Rekruttering
- Charlotte Baisgaard · 1. Headhunter & Direktør - Executive search mm
- camilla Josefine noe frederiks... friser hos AARHUS TECH
- Sys Vecht · 2.

Indsæt et topbanner

Formatet er: 1584 x 396 pixels

Edit intro

English (Primary profile) Danish



Klik Her

First Name * Last Name *
[Add former name](#)

Headline *

Current Position
[Add new position](#)

Show education in my intro

Education
[Add new education](#)

Country/Region * ZIP code

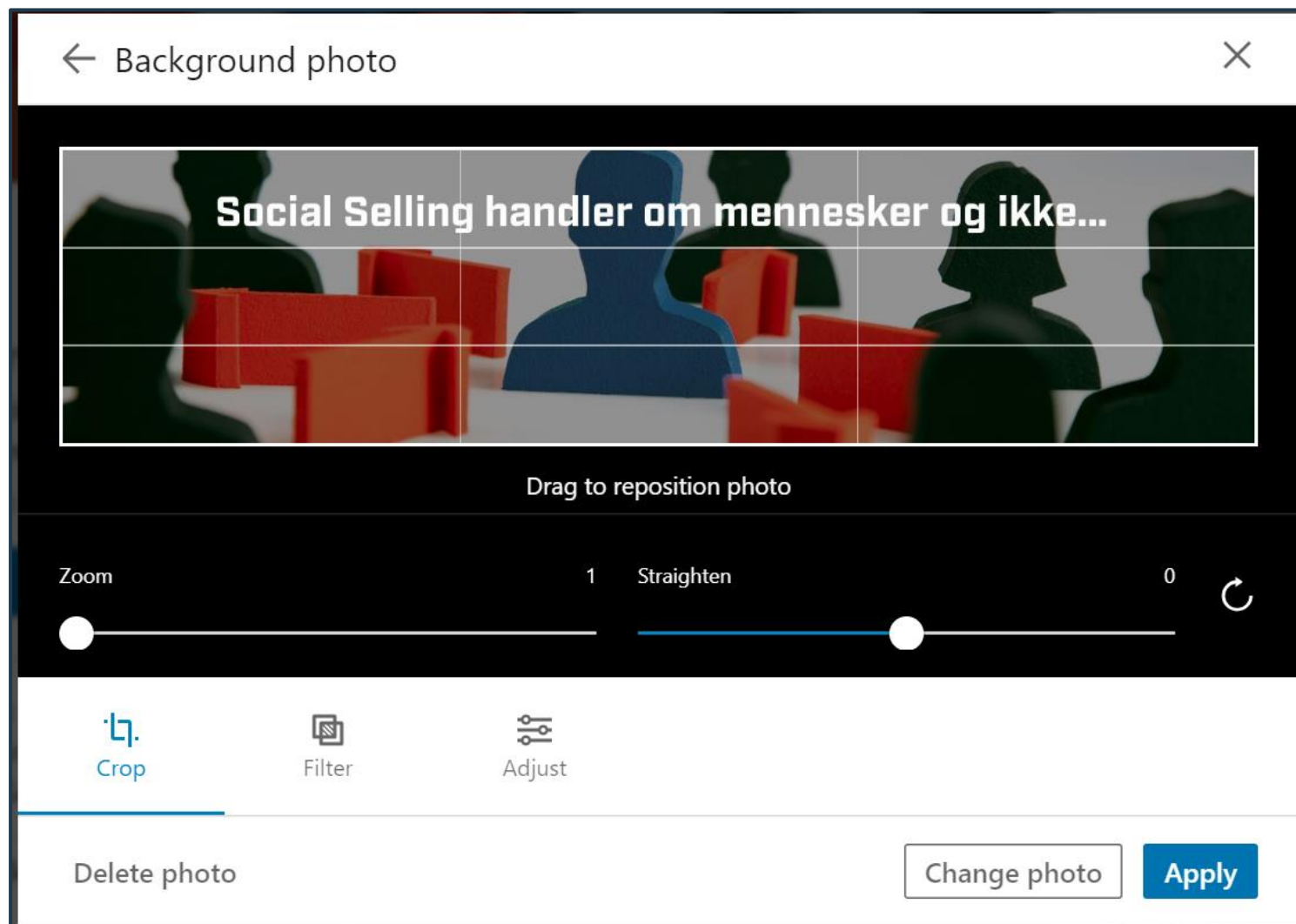
Save

Indsæt et topbanner

Formatet er: 1584 x 396 pixels

Ret funktionel billededitor, som giver redigeringsmuligheder

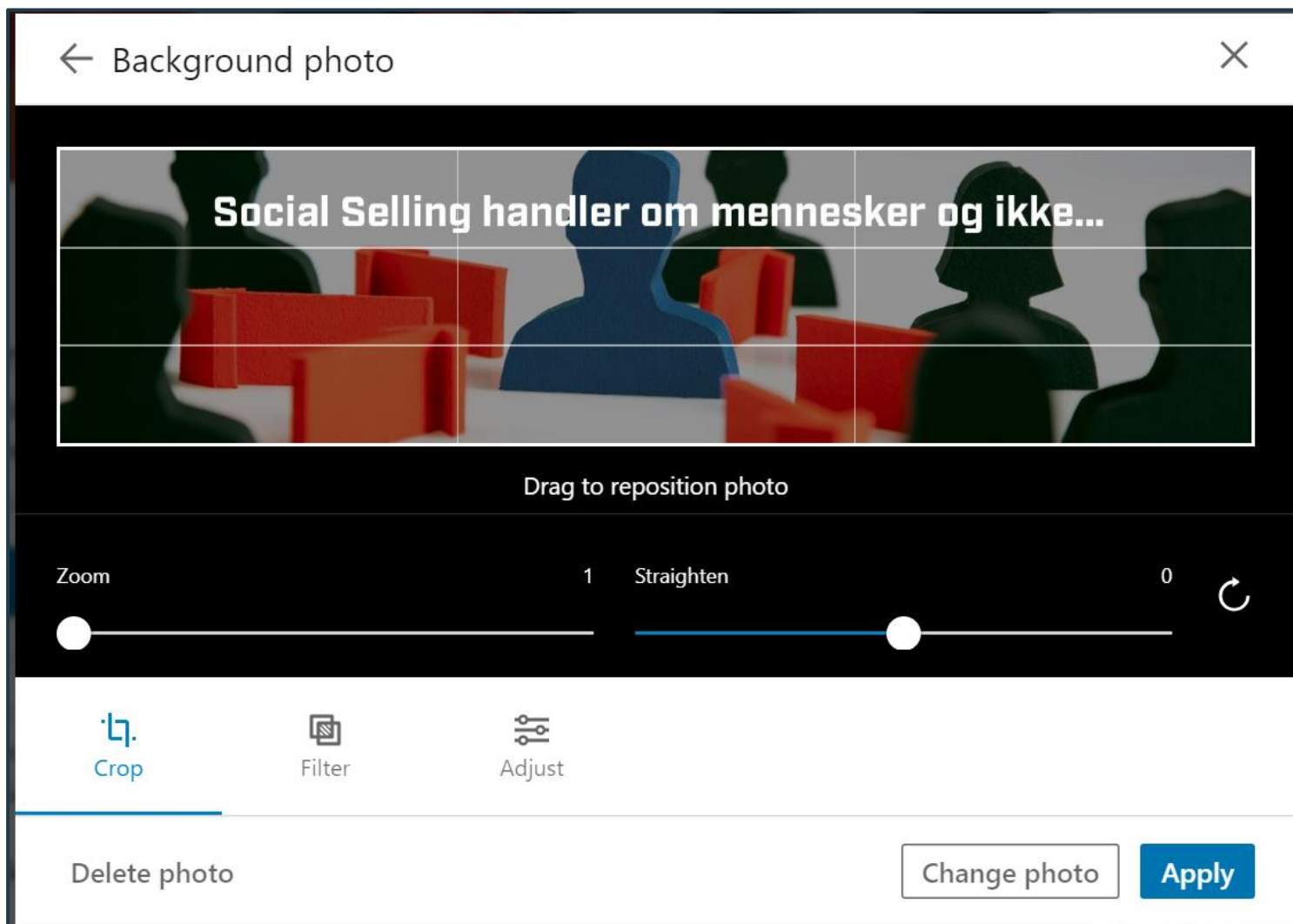
Dog mest optimalt at indsætte et billede som har det rette format



Topbanner

Formatet er: 1584 x 396 pixels

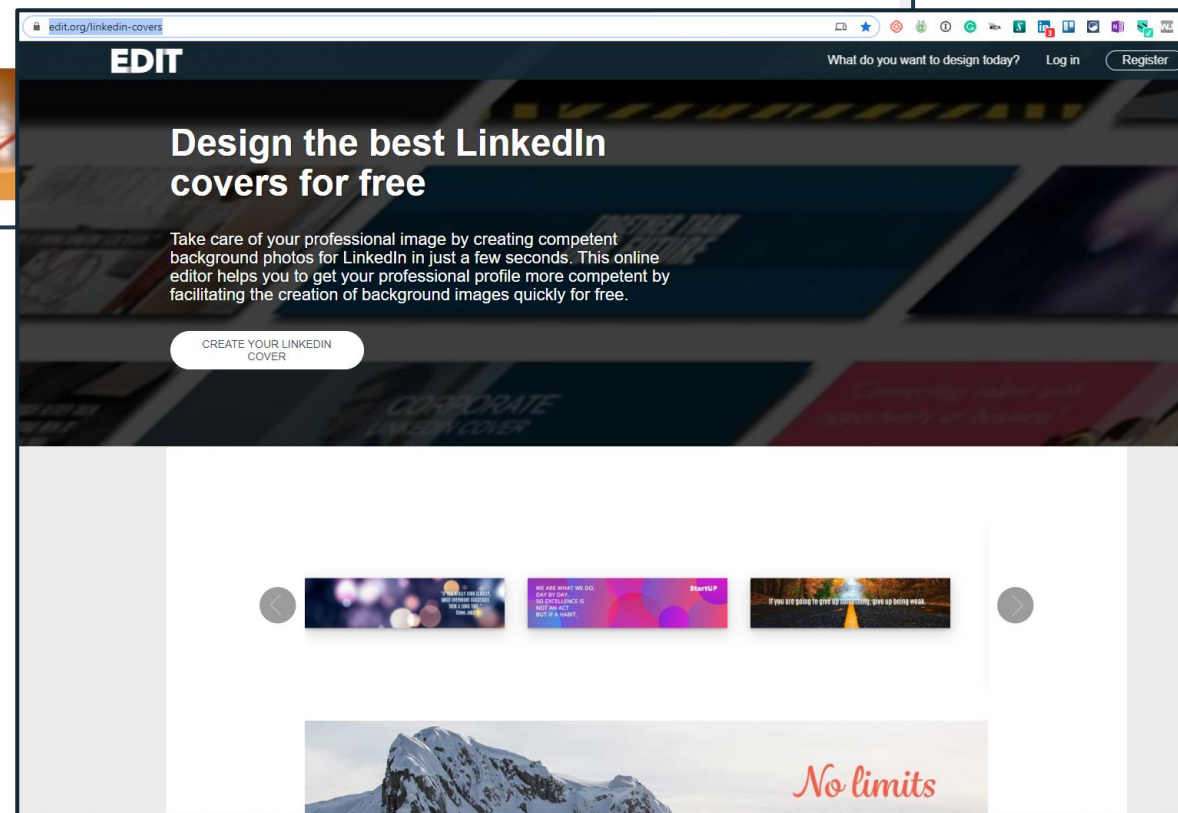
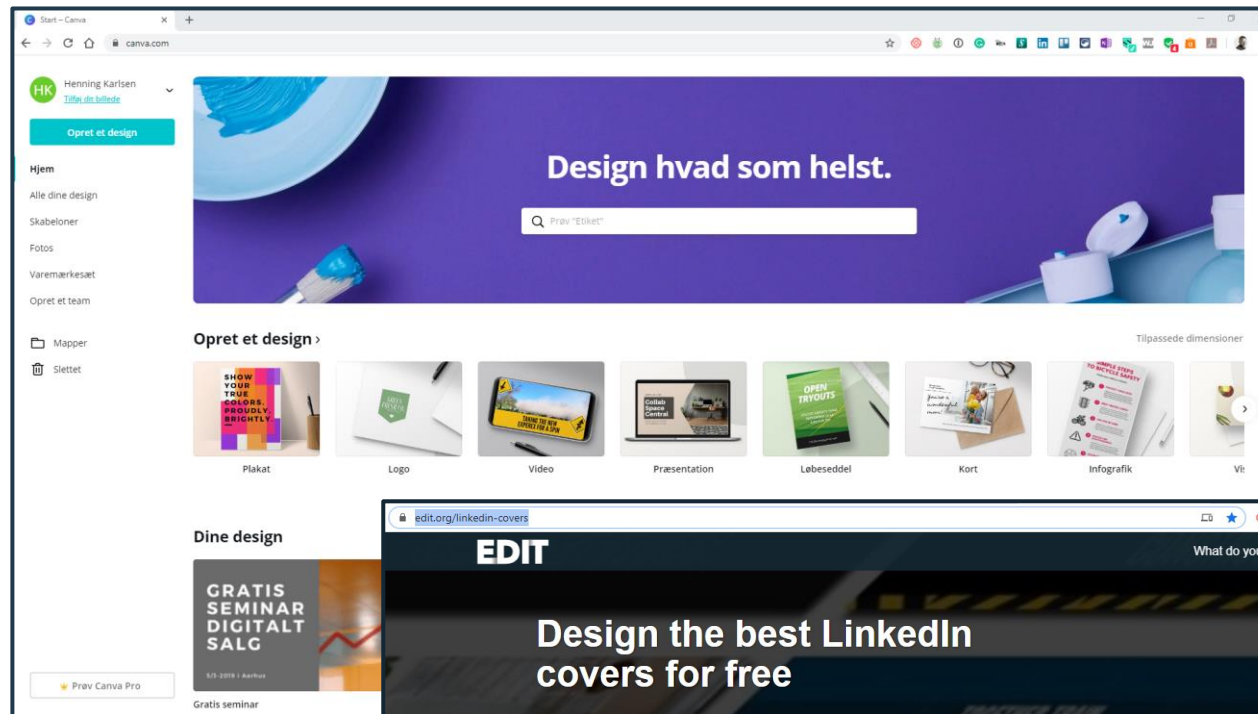
- Hold det simpelt
- Benyt topbanneret som en "gratis" annonceplads, der visuelt fortæller hvad du/ din virksomhed leverer af værdi
- Navngiv filnavnet på topbanneret med relevante søgeord



Topbanner

Formatet er: 1584 x 396 pixels

1. Få en professionel grafiker til at udarbejde banneret for dig eller
2. Brug <https://www.canva.com/>
3. Brug <https://edit.org/linkedin-covers>



Kontaktoplysninger

Rediger kontaktoplysninger

Gør det nemt for dit netværk at kontakte dig

Udfyld alle kontaktdetaljer

BEMÆRK:

E-mail og telefonnummer er KUN synlige for de personer du er connectet med.

https://www.linkedin.com/in/henning-karlsen/

Startside Dit netværk Job Meddelelser Notifikationer Dig Arbejde Sales Nav

Harvard Sq: Mini-MBA - Earn an exclusive Mini-MBA designation in Denmark from Harvard Sq → Annonc...

Engelsk Dansk

Rediger offentlig profil og URL

Promoveret

Hire IT talent in Ukraine
Diverse skillset 🧠, 2-4 weeks to fill a position. IP protection. NDA

Harvard Sq: Mini-MBA
Earn an exclusive Mini-MBA designation in Denmark from Harvard Sq

Få flere oplysninger Få flere oplysninger

Folk kiggede også på

Martin Ingwersen • 2.
Headhunter & Founder at expuri.com - passion for talent

Pia Bolander Olsen • 2.
Legal Recruiter | Founder | Out of the box legal recruiting | PBO Juridisk Rekruttering

Charlotte Baisgaard • 1.
Headhunter & Direktør - Executive search mm

camilla Josefine noe frederiks...
frisør hos AARHUS TECH

Sys Vecht • 2.

Henning Karlsen

Teach in the use of LinkedIn, Social Selling, Talent Solutions, Marketing with LinkedIn and Networking

Region Svddanmark · Sydjylland, Danmark · 500+ forbindelser ·

Kontaktoplysninger

Om

I help you with 4 things -
I help companies become digital and succeed with digital sales on LinkedIn - Social Selling. Please contact me at hk@linkedsocial.dk or 60709249 or CLICK SEE MORE and read more about LinkedIn, Social Selling, Sales Navig... se mere

Social Selling implementeringsmodel...

Linkedsocial - Social Selling

Dit dashboard
Privat for dig

Stjerne

Rediger kontaktoplysninger

LinkedIn profil URL

Webadresse – evt. Flere

Telefonnummer

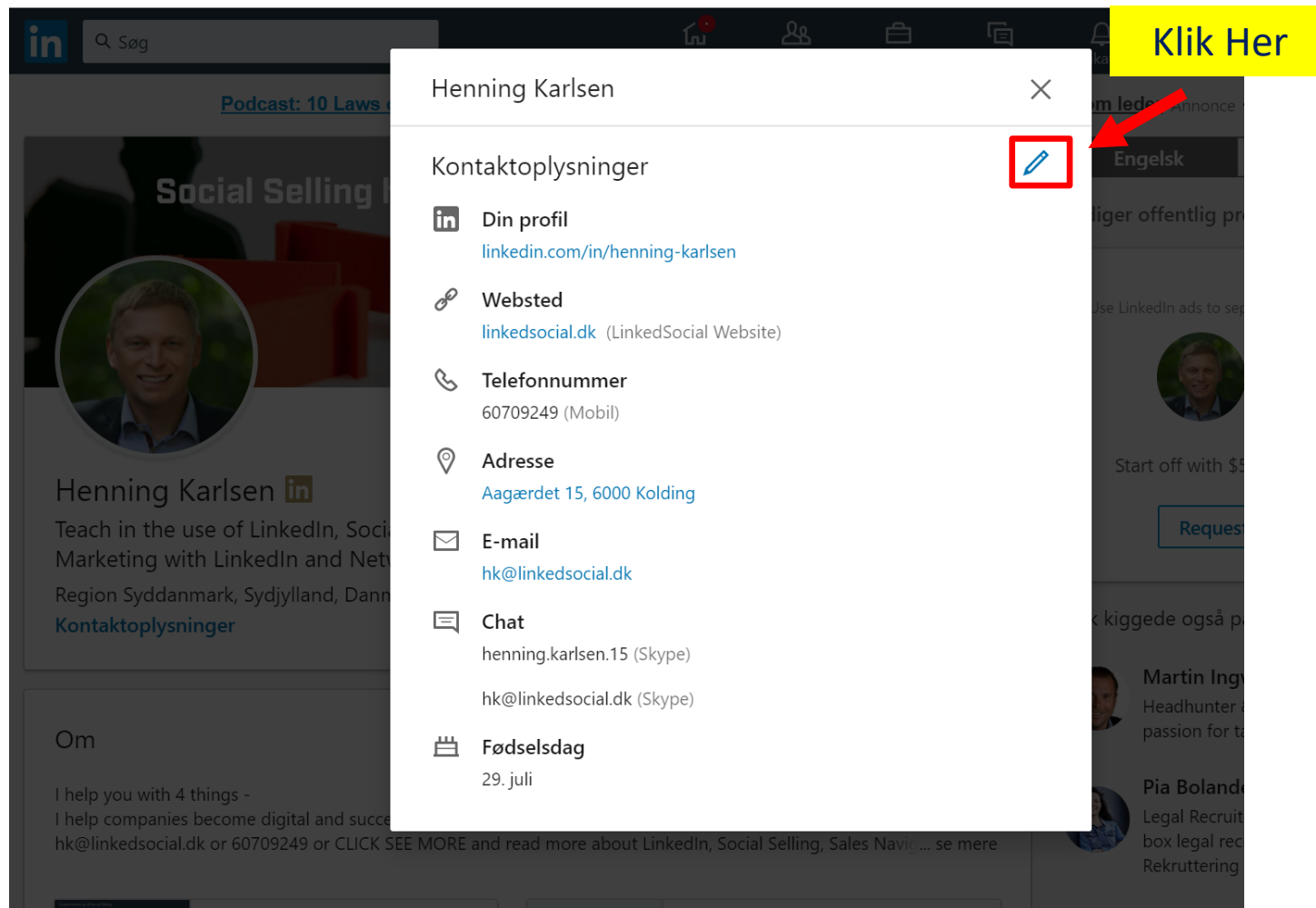
Adresse (privat adresse)

E-mail adresse – her anbefales det at bruge din firma email.

Skype for Business / Skype (gratis)

Messenger/ o.l.

Fødselsdato




The image shows a LinkedIn profile for Henning Karlsen. A modal window titled "Henning Karlsen" is open, displaying contact information. A red box highlights the edit icon (a pencil) in the top right corner of the modal. A red arrow points from a yellow box labeled "Klik Her" to the edit icon. The background profile shows a profile picture, name, and a bio.

Klik Her

Henning Karlsen

Kontaktoplysninger

- Din profil**
linkedin.com/in/henning-karlsen
- Websted**
linkedsocial.dk (LinkedSocial Website)
- Telefonnummer**
60709249 (Mobil)
- Adresse**
Aagærdet 15, 6000 Kolding
- E-mail**
hk@linkedsocial.dk
- Chat**
henning.karlsen.15 (Skype)
[hk@linkedsocial.dk](https://www.linkedin.com/messaging/hk@linkedsocial.dk) (Skype)
- Fødselsdag**
29. juli

Henning Karlsen 
Teach in the use of LinkedIn, Social Marketing with LinkedIn and Net
Region Syddanmark, Syddanmark, Danmark
[Kontaktoplysninger](#)

Om
I help you with 4 things -
I help companies become digital and succe
hk@linkedsocial.dk or 60709249 or [CLICK SEE MORE](#) and read more about LinkedIn, Social Selling, Sales Nav...

Rediger kontaktoplysninger

LinkedIn profil URL

Webadresse – evt. Flere

Telefonnummer

Adresse (privat adresse)

E-mail adresse – her anbefales det at bruge din firma email.

Skype for Business / Skype (gratis)

Messenger/ o.l.

Fødselsdato

Udfyld ALLE felter

Kontaktoplysninger

Profilens webadresse
linkedin.com/in/henning-karlsen

Webadresse

Type (andet)
 [Fjern websted](#)

+ Tilføj websted

Telefon

Adresse

E-mailadresse
hk@linkedsocial.dk

Chat
 [Fjern chat](#)

Chat
 [Fjern chat](#)

+ Tilføj chat

[Gem](#)

De 3 viktigste tekstfelter

Tekstfelter på din LinkedIn Profil

1. Overskrift
2. Om/ Resume
3. Erfaring

https://www.linkedin.com/in/henning-karlsen/

Startside Dit netværk Job Meddelelser Notifikationer Dig Arbejde Sales Nav

Harvard Sq: Mini-MBA - Earn an exclusive Mini-MBA designation in Denmark from Harvard Sq → Annonce ...

Engelsk Dansk

Rediger offentlig profil og URL

Promoveret

Hire IT talent in Ukraine
Diverse skillset 2-4 weeks to fill a position. IP protection. NDA
Få flere oplysninger

Harvard Sq: Mini-MBA
Earn an exclusive Mini-MBA designation in Denmark from Harvard Sq
Få flere oplysninger

Folk kiggede også på

Martin Ingwersen · 2.
Headhunter & Founder at expuri.com - passion for talent

Pia Bolander Olsen · 2.
Legal Recruiter | Founder | Out of the box legal recruiting | PBO Juridisk Rekruttering

Charlotte Baisgaard · 1.
Headhunter & Direktør - Executive search mm

camilla Josefine noe frederiks...
frisør hos AARHUS TECH

Sys Vecht · 2.

Henning Karlsen | Teach in the use of LinkedIn, Social Selling, Talent Solutions, Marketing with LinkedIn and Networking
Region Syddanmark, Sydjylland, Danmark · 500+ forbindelser · Kontaktoplysninger

Om

I help you with 4 things -
I help companies become digital and succeed with digital sales on LinkedIn - Social Selling. Please contact me at hk@linkedsocial.dk or 60709249 or CLICK SEE MORE and read more about LinkedIn, Social Selling, Sales Navig... se mere

Social Selling implementeringsmodel...

Linkedsocial - Social Selling

Dit dashboard
Privat for dig

Erfaring

1. De første linjer skal "tease" for indholdet
2. Hvilken værdi giver du og virksomheden?
3. Din arbejdsfunktion/ ansvarsområder o.l.
4. Husk personlighed i beskrivelsen så der er sammenhæng mellem dig og din jobfunktion
5. RESULTATER
6. HUSK søgeord – hvad skriver dine kommende kunder
7. Indsæt video, præsentation, link til website o.l.
8. Du kan skrive 2000 tegn i alt

The screenshot shows a LinkedIn profile for Henning Karlsen. The profile header includes the name, a profile picture, and a tagline: "Teach in the use of LinkedIn, Social Selling, Talent Solutions, Marketing with LinkedIn and Networking". Below the header, there is a "See all articles" link. The main content area is divided into sections. The "Experience" section is highlighted with a red border and contains the following information:

- Experience** (with a plus icon for expansion)
- Social Selling Director: Training in prof. use of LinkedIn, Social Selling, Marketing and Sales** (with a pencil icon for editing)
- LinkedSocial**
- Jan 2017 – Present · 2 yrs**
- Kolding området, Danmark**
- Since consumer purchasing patterns have changed to 60-70% of the purchase decision before consumers contact a particular supplier (s), we have specialised at LinkedSocial to help make companies digital on LinkedIn, focusing on change it requires from all employees in the customer's business. It's called Social Selling / Digital Sales / Relationship Sales.
- Contact me at +45 6070 9249 / hk@linkedsocial.dk.
- My work areas: **See more** (highlighted with a red box)
- Two document thumbnails: "LinkedSocials Implementation model" and "LinkedSocial.dk".

Below the Experience section, there is another job entry:

- Associated Partner** (with a pencil icon for editing)
- TonnyMikkelsen.dk**
- Dec 2018 – Present · 1 mo**
- Århus Area, Denmark**
- As an associated partner at Tonnymikkelsen.dk, I focus on the following:
- To translate all my knowledge about the LinkedIn "tool" to concrete, and easily understandable value for all.... See more
- A document thumbnail: "TonnyMikkelsen.dk".

The right sidebar shows "Add profile section" and "See my recommendations".

Erfaring

1. De første linjer skal "tease" for indholdet
2. Hvilken værdi giver du og virksomheden?
3. Din arbejdsfunktion/ ansvarsområder o.l.
4. Husk personlighed i beskrivelsen så der er sammenhæng mellem dig og din jobfunktion
5. RESULTATER
6. HUSK søgeord – hvad skriver dine kommende kunder
7. Indsæt video, præsentation, link til website o.l.
8. Du kan skrive 2000 tegn i alt

Henning Karlsen
Resultatskabende LinkedIn specialist, der underviser i brugen af LinkedIn, Social Selling, Sales Navigator samt netværk

Erfaring

Social Selling Direktør: Træning i prof. brug af LinkedIn, Social Selling, salg, marketing og netværk
Linkedsocial
jan. 2017 – nu · 2 år 4 mdr.
Kolding

Da forbrugernes indkøbsmønstre har ændret sig, til at 60-70% af købsbeslutningen er foretaget inden forbrugernes kontakter en given leverandør(er), så har vi i Linkedsocial specialiseret os i at hjælpe med at gøre virksomheder digitale på LinkedIn, med stor fokus på den forandring det kræver hos alle medarbejderne i kundens virksomhed. Det kaldes Social Selling/ Digitalt salg/ Relationssalg.

Kontakt mig gerne på +45 6070 9249/ hk@linkedsocial.dk.
Mine arbejdsområder:

Med udgangspunkt i mennesker og ikke IT/teknik, sikrer jeg at alle funktioner/afdelinger i en virksomhed bliver gjort til en digital version af dem selv på LinkedIn. Det kaldes Social Selling/ Digitalt salg/ Relationssalg.

Personligt, så arbejder jeg både på det strategiske niveau i form af at fastlægge strategien for vores kunder, men er også dybt forankret i at undervise og træne på et taktisk/operationelt niveau.

- Screening/ analyse af virksomheder og udarbejdelse af den rette implementeringsplan vedr. Social Selling/ LinkedIn træning
- Kortlægning af organisationens kompetenceniveau og udarbejdelse af træningsplan
- Træning af bestyrelse/ledelse ift. Social Selling forandringsprocessen
- Træning af salg, marketing, indkøb, HR, kundeservice, produktudvikling o.l. afdeling ift. deres funktion ift. Social Selling.
- Træning i LinkedIn
- Træning i LinkedIn Sales Navigator
- Træning i LinkedIn Campaign Manager
- Træning i LinkedIn Pages

Hvis jeg ikke kender/ forstår en virksomhed, så har jeg svært ved at fastlægge den rette strategi/plan for hvordan jeg skaber en digital version af virksomheden på LinkedIn.

Hvis du ønsker at få overblik over hvad Social Selling er samt om det er relevant for din virksomhed, så er du velkommen til at kontakte mig på hk@linkedsocial.dk/ +45 6070 9249 Se mindre

Linkedsocials Implementation model | Linkedsocial.dk

Erfaring – Som jobsøgende

1. **Overskriften:** Resultatskabende sælger, søger job indenfor IT, industri, og håndværk
2. De første linjer skal "tease" for indholdet
3. Hvilken værdi vil du give hvis du blev ansat
4. Beskrivelse af hvorfor du er den bedste til at bestride dette job (HUSK VÆRDI – IKKE hvad du har gjort/kan)
5. Husk personlighed i beskrivelsen så der er sammenhæng mellem dig og din jobfunktion
6. RESULTATER
7. HUSK søgeord – hvad skriver dine kommende kunder
8. Indsæt video, præsentation, link til website o.l.
9. Du kan skrive 2000 tegn i alt

The screenshot shows a LinkedIn profile for Henning Karlsen, a LinkedIn specialist. The main focus is on an experience entry titled "Social Selling Direktør:Træning i prof. brug af LinkedIn, Social Selling, salg, marketing og netværk" at "Linkedsocial". The entry includes a description of the role, contact information, and a list of responsibilities. A red box highlights the edit icon in the top right corner of the experience entry.

Henning Karlsen
Resultatskabende LinkedIn specialist, der underviser i brugen af LinkedIn, Social Selling, Sales Navigator samt netværk

Erfaring

Social Selling Direktør:Træning i prof. brug af LinkedIn, Social Selling, salg, marketing og netværk
Linkedsocial
jan. 2017 – nu · 2 år 4 mdr.
Kolding

Da forbrugernes indkøbsmønstre har ændret sig, til at 60-70% af købsbeslutningen er foretaget inden forbrugeren kontakter en given leverandør(er), så har vi i Linkedsocial specialiseret os i at hjælpe med at gøre virksomheder digitale på LinkedIn, med stor fokus på den forandring det kræver hos alle medarbejderne i kundens virksomhed. Det kaldes Social Selling/ Digitalt salg/ Relationssalg.

Kontakt mig gerne på +45 6070 9249/ hk@linkedsocial.dk
Mine arbejdsområder:

Med udgangspunkt i mennesker og ikke IT/teknik, sikrer jeg at alle funktioner/afdelinger i en virksomhed bliver gjort til en digital version af dem selv på LinkedIn. Det kaldes Social Selling/ Digitalt salg/ Relationssalg.

Personligt, så arbejder jeg både på det strategiske niveau i form af at fastlægge strategien for vores kunder, men er også dybt forankret i at undervise og træne på et taktisk/operationelt niveau.

- Screening/ analyse af virksomheder og udarbejdelse af den rette implementeringsplan vedr. Social Selling/ LinkedIn træning
- Kortlægning af organisationens kompetenceniveau og udarbejdelse af træningsplan
- Træning af bestyrelse/ledelse ift. Social Selling forandringsprocessen
- Træning af salg, marketing, indkøb, HR, kundeservice, produktudvikling o.l. afdeling ift. deres funktion ift. Social Selling.
- Træning i LinkedIn
- Træning i LinkedIn Sales Navigator
- Træning i LinkedIn Campaign Manager
- Træning i LinkedIn Pages

Hvis jeg ikke kender/ forstår en virksomhed, så har jeg svært ved at fastlægge den rette strategi/plan for hvordan jeg skaber en digital version af virksomheden på LinkedIn.

Hvis du ønsker at få overblik over hvad Social Selling er samt om det er relevant for din virksomhed, så er du velkommen til at kontakte mig på hk@linkedsocial.dk/ +45 6070 9249 Se mindre

LinkedSocials Implementation model
LinkedSocial.dk

Indhold: Om/ Kort beskrivelse

1. De første 3 linjer (ca 300 tegn) skal "tease" for indholdet
2. Skriv gerne kontaktdetaljerne i starten og slutningen
3. Hvilken værdi står du for? Og hvordan hænger det sammen med det job du søger/ bestrider?
4. Beskrivelse af dig/ virksomheden/ hvorfor du brænder for dit job o.l.
5. Faglige kvalifikationer listes
6. Personlige egenskaber listes
7. HUSK søgeord- hvad skriver dine kommende kunder
8. Du kan skrive 2600 tegn i alt

Social Selling handler om mennesker og ikke...

Engelsk Dansk



Rediger offentlig profil og URL

Get ahead of your competitors with LinkedIn ads

Start off with \$50 in free ad credits

Request \$50 credit

Tilføj profilsektion Mere ...

Henning Karlsen  

LinkedSocial IBA Erhvervsakademi Kolding

Teach in the use of LinkedIn, Social Selling, Talent Solutions, Marketing with LinkedIn and Networking

Region Syddanmark, Syddjylland, Danmark · 500+ forbindelser · [Kontaktoplysninger](#)

Tjenesteudbyder
Marketingsrådgivning, Brandrådgivning, Ledelsesrådgivning, Virksomhedsrådgivning, HR-rådgivning, Annoncering og Uddannelsesrådgivning
[Se alle detaljer](#)

Offentligt

Om

I help you with 4 things -
I help companies become digital and succeed with digital sales on LinkedIn - Social Selling. Please contact me at
hk@linkedsocial.dk or 60709249 or CLICK SEE MORE and read more about LinkedIn, Social Selling, Sales Navig... se mere

Indhold: Kort beskrivelse

1. De første 3 linjer (ca 300 tegn) skal "tease" for indholdet
2. Skriv gerne kontaktdetaljerne i starten og slutningen
3. Hvilken værdi står du for? Og hvordan hænger det sammen med det job du søger/ bestrider?
4. Beskrivelse af dig/virksomheden/hvorfor du brænder for dit job o.l.
5. Faglige kvalifikationer listes
6. Personlige egenskaber listes
7. HUSK søgeord- hvad skriver dine kommende kunder
8. Du kan skrive 2600 tegn i alt

Social Selling handler om mennesker og ikke...

Henning Karlsen

Teach in the use of LinkedIn, Social Selling, Talent Solutions, Marketing with LinkedIn and Networking

Region Syddanmark, Syddjylland, Danmark · 500+ forbindelser · [Kontaktoplysninger](#)

Tjenesteudbyder
Marketingsrådgivning, Brandrådgivning, Ledelsesrådgivning, Virksomhedsrådgivning, HR-rådgivning, Annoncering og Uddannelsesrådgivning
[Se alle detaljer](#)

Offentligt

Om

I help you with 4 things -
I help companies become digital and succeed with digital sales on LinkedIn - Social Selling. Please contact me at hk@linkedsocial.dk or 60709249 or [CLICK SEE MORE](#) and read more about LinkedIn, Social Selling, Sales Navigator, or how to use your network - -----

1: DIGITAL SALES BY LINKEDIN: Digital Sales or Social Selling is the new form of sale. I train sales in finding, connecting, understanding and caring potential customers on LinkedIn so potential customers see your company as the first natural point of contact when they're ready to buy.
LinkedIn Sales Navigator is the ultimate sales tool that can streamline the sales job in any BtB business. I train and teach everyone in the organization in Social Selling.

2: MARKETING BY LINKEDIN: The Marketing Department has a key role concerning digital sales. LinkedIn is also an effective marketing tool where LinkedIn Campaign Manager, Sponsored Campaigns, Matched Audiences must be known concepts/tools in the marketing department.

3: HR / EMPLOYER BRANDING BY LINKEDIN. The basic principles of Social Selling can be used in HR departments, to strengthen the company's digital brand, and attract the right candidates to help secure the future of the company.

4: NETWORK: Finding, connecting, understanding and giving value to their network is difficult to many -I train and teach how to get the most value out of their network
LinkedIn is one of the tools that everyone can use to oversee/manage one's network.

Professional Features: Specializing in Marketing, Sales, Strategy, Business Development, Value Creation, Social Media, Networking, Content Production, LinkedIn, Lecturer, Communication,

Personal Properties: Strong Relationships / Networks, Strong Communicator, Performance-Oriented, Highly Inspiring, Positive, Willing, Empathetic, and Humorous

I am open to expanding my network with exciting and talented people, so please contact me at +45 60 70 92 49 or hk@linkedsocial.dk.

OVERSKRIFTEN - EN AF DE VIGTIGSTE TEKSTFELTER

Overskriften

- Som standard indsætter LinkedIn din jobtitel samt dit virksomhedsnavn
- Omskriv din overskrift, så du kommunikerer hvilken værdi du leverer
- Du kan maksimalt skrive 120 tegn

Engelsk Dansk

Rediger offentlig profil og URL

Ad ...

Get ahead of your competitors with LinkedIn ads

Start off with \$50 in free ad credits

[Request \\$50 credit](#)

Social Selling handler om mennesker og ikke...

Tilføj profilsektion Mere ...

Henning Karlsen

Teach in the use of LinkedIn, Social Selling, Talent Solutions, Marketing with LinkedIn and Networking

LinkedSocial

IBA Erhvervsakademi Kolding

Region Syddanmark, Syddjylland, Danmark · 500+ forbindelser · [Kontaktoplysninger](#)

Tjenesteudbyder

Marketingsrådgivning, Brandrådgivning, Ledelsesrådgivning, Virksomhedsrådgivning, HR-rådgivning, Annoncering og Uddannelsesrådgivning

[Se alle detaljer](#)

Offentligt


Om

I help you with 4 things -
I help companies become digital and succeed with digital sales on LinkedIn - Social Selling. Please contact me at hk@linkedsocial.dk or 60709249 or CLICK SEE MORE and read more about LinkedIn, Social Selling, Sales Navig... se mere

LinkedIn profil: Søgning - listevisning

- Overskriften er vigtig, da du uden sammenligning vil få flest visninger i listevisningsform (som eksemplet til højre)
- Hvis man ikke kan se hvilken værdi du kan bidrage med ud fra din overskrift, så er det mindre sandsynligt at man klikker sig ind på din LinkedIn profil.
- Overskriften kan maksimalt indeholde 120 tegn
- Ord i overskriften medtages som søgeord
- Se eksempel til højre.

The screenshot shows a LinkedIn search results page for the name 'henrik'. The search bar at the top contains 'henrik'. The results list several profiles, each with a profile picture, name, title, location, and a 'Connect' button. Two profiles are highlighted with red boxes:

- Henrik Bornø** • 2nd
Regionsdirektør Syd
Southern Region, South Jutland, Denmark
Summary: Stærk resultatorienteret... Henrik Bornø Mobil: +45 30...
86 shared connections
- Henrik Ager** • 2nd 
B2B energirådgivning ★ Hjælper energiintensive virksomheder med optimering af energ...
Southern Region, South Jutland, Denmark
241 shared connections

Other visible profiles include Henrik Schmidt (SEO / Web - Specialist), Henrik Bondtofte (SEO Specialist), Henrik Tram (Tekst og idé (freelance) og Teknisk Service i Kolding Kommune), and Henrik Tønder (Direktør Vejle Boldklub).

Spørgsmål?

Skriv i chatten

Hvad kan LinkedSocial tilbyde?

1:1 session

- Komplet gennemgang af din LinkedIn profil sammen med dig (online)
- Coaching af dig ift. hvad du skal gøre
- Samlet tid 1 time
- Pris 995,- dkr.

495,- dkr. (ex. moms)
Special
Webinar tilbud

E-learning

- Byg den perfekte LinkedIn profil (job)
- E-learning – video kursus
- Pris: 99,- dkr.

Bestil på hk@linkedsocial.dk eller bestil via LinkedIn

Why training: You may get our recipe and all the right ingredients, but your dish may not taste as good as ours...

Henning Karlsen

@ hk@linkedsocial.dk

 60 70 92 49

 hk@linkedsocial.dk

Linkedsocial.dk