



Podcast: Social selling en employee advocacy op LinkedIn

Gast: Mic Adam

Introductie en kennismaking (0:00)

Geert:

Welkom bij *Elk Stapje Telt*! Vandaag hebben we **Mic Adam**, LinkedIn-expert en oprichter van **Vanguard Leadership**, te gast. Mic helpt bedrijven al meer dan 16 jaar om social media strategisch in te zetten, hun netwerk te versterken en medewerkers om te vormen tot ambassadeurs.

Mic:

Bedankt Geert, fijn om hier te zijn!

De evolutie van LinkedIn: Van visitekaartje tot strategisch platform (1:22)

Geert:

Je was een van de eerste LinkedIn-gebruikers in België. Hoe heb je het platform zien evolueren?

Mic:

Toen LinkedIn in 2003 startte, was het vooral een online visitekaartje. Ik ben in 2004 lid geworden en merkte dat mensen toen nog vooral werden uitgenodigd door kennissen. Pas in 2009-2010 begon het platform echt te boomen, vooral door de opkomst van recruiters. Vandaag is LinkedIn een essentieel platform voor netwerken, personal branding en zakelijke kansen.

Hoe bouw je een sterk LinkedIn-netwerk? (3:40)

Geert:

Wat is jouw eerste advies voor professionals die hun LinkedIn-netwerk willen versterken?

Mic:

Begin bij de mensen die je al kent! Zoek je oude visitekaartjes op en verbind met deze personen op LinkedIn. Mensen vergeten vaak hun bestaande netwerk warm te houden, terwijl daar net de meeste waarde in zit.

Employee advocacy: Waarom medewerkers de beste ambassadeurs zijn (7:14)

Geert:

Veel bedrijven worstelen met zichtbaarheid op LinkedIn. Hoe kunnen ze dit verbeteren?

Mic:

Een **bedrijfsprofiel alleen is niet genoeg**. Mensen volgen geen logo's, ze volgen mensen. Daarom is het zo krachtig als medewerkers hun eigen LinkedIn-profielen gebruiken om hun ervaringen en inzichten te delen. Dit creëert authenticiteit en betrokkenheid.

"Bedrijven die hun medewerkers activeren als merkambassadeurs, winnen aan geloofwaardigheid en zichtbaarheid."

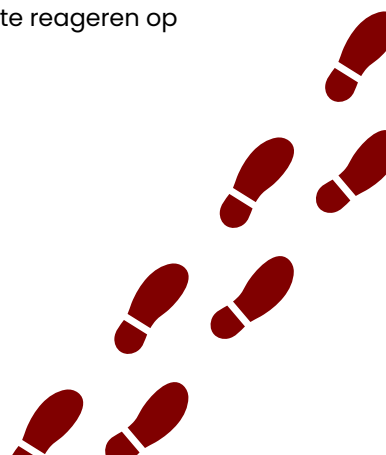
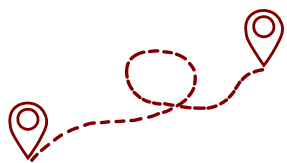
Social selling: Hoe LinkedIn je bedrijf écht kan helpen (15:39)

Geert:

Wat is de kracht van LinkedIn als sales- en marketingtool?

Mic:

Veel bedrijven gebruiken LinkedIn als een **reclamekanaal**, maar dat werkt niet. LinkedIn draait om **relaties opbouwen en expertise delen**. Je moet waarde bieden door interessante content te delen, te reageren op berichten van anderen en oprechte connecties te leggen.





De impact van AI op LinkedIn en contentcreatie (21:00)

Geert:

Wat zijn slimme manieren om AI te gebruiken op LinkedIn?

Mic:

AI kan helpen bij het optimaliseren van je profiel en content. Mijn tip: download je LinkedIn-profiel als PDF en laad het in een AI-tool zoals ChatGPT. Vraag wat je kan verbeteren en je krijgt direct concrete suggesties voor je samenvatting, kopregel en skills.

"AI is een assistent, geen vervanger. Gebruik het slim om je personal branding te versterken."

Hoe begin je met posten op LinkedIn? (28:05)

Geert:

Veel professionals durven niet te posten op LinkedIn. Wat is een laagdrempelige eerste stap?

Mic:

Begin klein. Je hoeft niet meteen lange posts te schrijven. Start met **liken en reageren op berichten** in je netwerk. Dit geeft je zichtbaarheid zonder dat je zelf een podium hoeft te pakken. Zodra je comfortabel bent, kun je zelf korte updates beginnen te delen.

"Social selling draait niet om verkopen, maar om waarde creëren en relaties opbouwen."

Afsluiting en reflectie (34:14)

Geert:

Wat is jouw belangrijkste advies voor luisteraars die LinkedIn strategischer willen inzetten?

Mic:

Wees consequent en authentiek. Bouw je netwerk bewust op en zorg dat je **actief en zichtbaar** bent. En vooral: **durf te delen!**

Geert:

Dankjewel Mic, voor deze waardevolle inzichten! Tot de volgende keer.

💡 Meer weten over Mic Adam?

📍 Bezoek [Vanguard Leadership](#) of connecteer met Mic op LinkedIn.

