

# 5. Jouw professionele profiel

## 5.1 Bouw je personal brand

Jouw personal brand is de indruk die mensen van je hebben: wie je bent, waar je voor staat en wat je toevoegt. Je hoeft geen 'glanslaagje' te maken – het gaat juist om helderheid en echtheid.

### Stap 1. Vul aan:

- Ik wil dat mensen mij herkennen als iemand die...
- Mijn drie kernwoorden zijn:
- Ik wil bekend staan om mijn talent voor...
- De stijl of toon die bij mij past is zakelijk / creatief / mensgericht / ondernemend
- Anders: \_\_\_\_\_

### Stap 2. Test je boodschap:

Zou iemand dit in één zin kunnen navertellen over jou?

- Zo ja: schrijf die zin hier op:
- Zo nee: hoe kun je het simpeler of concreter maken?

## 5.2 Maak je CV krachtiger

Een goed cv is geen droge lijst, maar een krachtig overzicht van wie jij bent, wat je kunt en wat je wilt. Gebruik dit sjabloon om jouw cv opnieuw te bekijken of op te bouwen.

### Stap 1. Structuurcheck:

- Overzichtelijke opbouw
- Duidelijke contactgegevens
- Kort profiel met je kracht en ambitie
- Werkervaring met resultaten
- Opleidingen en relevante cursussen
- Vaardigheden en tools
- Taalgebruik actief en concreet

### Stap 2. Werkervaring herschrijven (voorbeeld):

Functie	Resultaatgericht omschreven taak of prestatie
Bijvoorbeeld: projectcoördinator	Ik leidde projecten van start tot oplevering en verhoogde klanttevredenheid met 15%

### Stap 3. Reflectievragen:

- Wat springt eruit als je dit leest?
- Vertelt dit cv echt wie jij bent en waar je naartoe wil?

## 5.3 LinkedIn als visitekaartje

LinkedIn is meer dan een online cv: het is je etalage. Deze opdracht helpt je de belangrijkste onderdelen van je profiel te verbeteren.

Korte checklist (aanvinken):

- Profielfoto is actueel en professioneel
- Kopregel zegt meer dan alleen je functie (bijv. 'Creatieve strateeg met oog voor impact')
- Samenvatting vertelt wie je bent, wat je kunt en wat je zoekt
- Werkervaring bevat resultaten, niet alleen functiebeschrijvingen
- Vaardigheden zijn actueel en passend bij je richting
- Minimaal 1 recente post of activiteit zichtbaar

Reflectievragen:

- Als iemand je profiel bezoekt, wat wil je dat hen direct opvalt?
- Wat kun je deze week aanpassen of toevoegen?

## 5.4 Netwerken met vertrouwen

Netwerken is geen trucje, maar een manier om jezelf zichtbaar te maken en verbinding te leggen. Je hoeft niet 'verkoperig' te zijn – nieuwsgierigheid en echtheid werken het best.

**Stap 1. Jouw netwerkkaart:**

Wie ken je?	Wat weet je van hen?	Wat kun je vragen of delen?
Bijvoorbeeld: Oud-collega Anne	Werkt bij duurzaamheidsadviesbureau	Vraag of ik eens mee kan denken of meekijken

**Stap 2. Mini-actie:**

**Kies één persoon die je deze week een berichtje stuurt.**

- Wat wil je zeggen of vragen?
- Wanneer ga je dat doen?

**Tip:** Houd het persoonlijk, kort en duidelijk. Je hoeft niets te 'vragen' – interesse tonen is vaak genoeg.

## 5.5 Oefen je elevator-pitch

Een elevator pitch is een korte, krachtige introductie waarin je vertelt wie je bent, wat je doet en wat je zoekt – ideaal voor gesprekken, netwerkborrels of sollicitaties.

**Stap 1. Bouwstenen:**

- Ik ben \_\_\_\_\_ (naam + achtergrond)
- Ik heb ervaring in \_\_\_\_\_ (sector / rol / vaardigheden)
- Ik krijg energie van \_\_\_\_\_ (taken / thema's / werkomgeving)
- Ik zoek een rol waarin ik \_\_\_\_\_ (toegevoegde waarde / ambitie)

**Stap 2. Schrijf je pitch in max. 5 zinnen.**

**Stap 3. Spreek je pitch hardop uit** en stel jezelf de vraag: 'Klink ik als mezelf?'.