



PROMPTVEL · DE AI PROFESSIONAL

Van namenlijst naar gesprek

Vijf vervolgprompts bij de LinkedIn-Radar.
Voor als je weet wie je moet spreken, maar
nog niet weet waarover.

NICK WILDEBOER
DE AI PROFESSIONAL

LEES DIT EERST

Hoe dit vel werkt

De radar geeft je namen. Deze vijf prompts maken van die namen een gesprek dat ergens over gaat.

Je hebt de LinkedIn-Radar gedraaid en je hebt drie lijsten: wie op een antwoord wacht, welk gesprek stilviel en wie je weer eens moet aanhalen. Dan komt de vraag waar de meeste mensen blijven hangen: en nu? Je kijkt naar een naam, je weet niet meer waar het over ging, en je stelt het uit tot morgen.

Dat lost dit vel op. Je plakt deze prompts in hetzelfde Claude-project waar je radar in staat, in de volgorde hieronder. Ze werken op dezelfde twee bestanden uit je LinkedIn-export: Connections.csv en messages.csv. Je hoeft niets nieuws te uploaden en niets te installeren.

Eerst de radar, dan dit vel

Deze prompts gaan ervan uit dat de werkinstructie van de LinkedIn-Radar al in je project staat en dat je hem een keer hebt gedraaid. Staat hij er nog niet, haal hem dan op via deaiprofessional.nl/tools/linkedin-radar en begin daar.

INHOUD

- 01 Scherp je doelgroep aan met je eigen connecties
- 02 Het gespreksdossier: één A4 voor je contact opneemt
- 03 De mensen die er net bij kwamen
- 04 Laat Claude zijn eigen lijst afkeuren
- 05 De ronde van volgende maand
- + Vragen die vaker langskomen

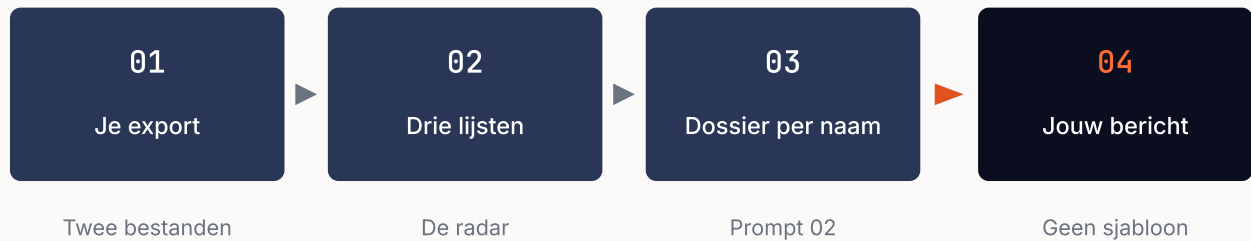
WAAR DIT VEL ZIT

Vier stappen van export naar gesprek

De radar en dit vel doen het opzoekwerk. De laatste stap blijft van jou, en dat is met opzet.

CLAUDE DOET DIT

JIJ DOET DIT



Schematische weergave van de werkwijze, geen gemeten resultaat. Claude schrijft je berichten bewust niet. Waarom staat in de vragen achterin.

01

Scherp je doelgroep aan met je eigen connecties

De lijst AANHALEN is zo goed als de beschrijving die je Claude gaf van je klanten. Die beschrijving kun je laten maken door het bestand zelf.

De meeste mensen vullen bij "over mij en mijn klanten" iets in wat ze ooit op hun website zetten. Je netwerk zit vaak anders in elkaar dan je denkt. Laat Claude eerst kijken wie er echt in zit, en gebruik dat om je werkinstructie bij te stellen.

Kijk alleen naar `Connections.csv`.

Zet de tien functietitels op een rij die het vaakst voorkomen, met het aantal erbij. Doe daarna hetzelfde voor de tien bedrijven of branches die het vaakst terugkomen.

Zeg dan in vijf regels wie er volgens dit bestand echt in mijn netwerk zit. Gebruik alleen wat er in het bestand staat en verzin er geen branches bij.

Schrijf tot slot een blok van maximaal acht regels dat ik kan terugzetten in mijn werkinstructie onder "Over mij en mijn klanten". Beschrijf wie mijn doelgroep is op basis van wat je ziet, en zet erbij welke groepen ik beter kan overslaan.

Klaar als: je hebt een blok van acht regels, je hebt het in de werkinstructie geplakt en de radar één keer opnieuw gedraaid.

02

Het gespreksdossier

Dit is de prompt die het verschil maakt. Eén A4 per naam, zodat je weet waar jullie gebleven waren voor je iets stuurt.

Je stelt opvolgen uit omdat je niet meer weet waar het over ging, en dat opzoeken kost tijd. Draai deze prompt en dat zoekwerk is in een paar tellen klaar.

Ik ga contact opnemen met [NAAM]. Maak een dossier van één A4 met alleen wat er in messages.csv en Connections.csv staat.

Zet erin:

1. Wie deze persoon is: functie, bedrijf, en sinds wanneer we verbonden zijn.
2. Elk gesprek dat we voerden, op datum, met per gesprek één letterlijke zin van hem of haar.
3. Waar het gesprek ophield en wie als laatste iets stuurde.
4. Wat er open bleef staan: een vraag, een aanbod, of een afspraak die niet doorging.
5. Drie vragen die ik zou kunnen stellen als ik hem nu spreek, elk gebaseerd op iets uit dat gesprek. Geen algemene vragen.

Weet je iets niet, zeg dan "staat niet in de bestanden". Vul niets aan.

Klaar als: je hebt drie vragen die niemand anders had kunnen stellen, omdat ze uit jullie eigen gesprek komen.

03

De mensen die er net bij kwamen

Iemand accepteert je verzoek, en daarna gebeurt er niets. Dat is de grootste stapel in de meeste netwerken.

Je export houdt bij wanneer een connectie erbij kwam. Daarmee kun je precies de groep pakken die nieuw is, bij je doelgroep past en waar je nog nooit iets mee deed. Dat is warmer dan wie dan ook die je vandaag koud aanschrijft.

Kijk in `Connections.csv` naar de kolom "Connected On" en pak iedereen die er in de laatste 90 dagen bij kwam.

Haal daar de mensen uit die passen bij de doelgroep uit mijn werkinstructie. Kijk daarna in `messages.csv` of ik ooit iets met ze besprak.

Geef me twee lijsten:

- NOOIT GESPROKEN: past bij mijn doelgroep, wel verbonden, geen enkel bericht.
- EEN KEER GESPROKEN: past bij mijn doelgroep, er staat één bericht of een korte uitwisseling.

Zet per naam: naam, functie, bedrijf, de datum dat we verbonden en in één zin waarom deze persoon past. Maximaal tien namen per lijst.

Klaar als: je hebt twee lijsten en je weet van elke naam waarom hij erop staat. Zijn het er vier, dan zijn het er vier.

04

Laat Claude zijn eigen lijst afkeuren

Een taalmodel wil je graag een volle lijst geven. Deze prompt haalt de namen eruit die er niet horen.

Dit is de belangrijkste controle van het hele systeem. Draai hem na elke lijst die je krijgt, ook als de lijst er goed uitziet. Een korte lijst waar je op kunt bouwen is meer waard dan een lange lijst met namen die er niet horen.

Loop de lijst die je me net gaf nog een keer na, nu als criticus.

Zet per naam:

- Het bewijs: de datum en de letterlijke zin waar je je op baseert.
- Hoe zeker je bent: sterk, redelijk of zwak.
- Waarom je twijfelt, als je twijfelt.

Haal daarna zelf alles weg wat zwak is en geef me de ingekorte lijst. Blijven er drie namen over, dan zijn het er drie. Zeg er eerlijk bij hoeveel namen je hebt geschrapt en waarom.

Klaar als: je hebt een kortere lijst en per naam een datum plus een zin die je in je LinkedIn-inbox kunt terugvinden.

05

De ronde van volgende maand

Eén keer draaien geeft je een schoonmaakactie. Elke maand draaien geeft je een gewoonte.

Vraag over vier weken een nieuwe export aan, upload die in hetzelfde project en draai deze prompt. Het interessante zit in de namen die er vorige maand ook al op stonden.

Ik heb een nieuwe export van LinkedIn geüpload. Vergelijk hem met de ronde van vorige maand.

Geef me drie lijsten:

1. Nieuwe namen op ANTWOORDEN sinds de vorige keer.
2. Namen van de vorige keer die er nu af zijn, met de reden erbij: ik heb gereageerd, het gesprek liep door, of het valt buiten de grens.
3. Namen die er vorige maand ook al op stonden en waar ik nog steeds niets mee deed.

Lijst 3 is de belangrijkste. Zet die bovenaan en zeg erbij hoeveel dagen elke naam er al op staat.

Klaar als: lijst 3 is leeg of je weet per naam waarom je hem laat liggen. Beide antwoorden zijn goed. Alleen niet weten waarom, is dat niet.

IN HET KORT

De vijf prompts op een rij

PROMPT	WANNEER JE HEM GEBRUIKT
01 · Doelgroep aanscherpen	Eén keer, voordat je de radar serieus gaat gebruiken.
02 · Gespreksdossier	Elke keer voordat je iemand aanschrijft of belt.
03 · Nieuwe connecties	Als je lijsten leeg raken en je nieuwe namen zoekt.
04 · Zelf afkeuren	Na elke lijst die je krijgt, zonder uitzondering.
05 · Volgende ronde	Eén keer per maand, bij een nieuwe export.

Kijk elke naam na voor je iets stuurt

Claude leest een bestand en kan zich vergissen in een datum of een naam. Zoek het gesprek op in je LinkedIn-inbox voordat je iemand aanschrijft. Dat kost je bijna niets en voorkomt het bericht waarin je naar iets vraagt dat nooit is gezegd.



Vragen die vaker langskomen

Waarom schrijft Claude mijn berichten niet?

Omdat je dat aan de andere kant meteen ziet. Een bericht uit een sjabloon leest als een bericht uit een sjabloon, ook als er een naam in staat. Prompt 02 geeft je de datum, de zin die iemand zelf gebruikte en drie vragen die daaruit volgen. Met die drie regels op je scherm schrijf je zelf iets dat echt van jou is.

Kan Claude niet gewoon in mijn LinkedIn-inbox kijken?

Nee. LinkedIn geeft berichten en statistieken niet vrij aan koppelingen, gecontroleerd op 31 augustus 2026. Wat wel kan via een koppeling is je profiel ophalen en een bericht plaatsen. Je gegevens opvragen als export is de enige route naar je eigen berichten.

Mijn export bevat geen messages.csv. Wat nu?

Dan heb je de losse selectie aangevraagd in plaats van het volledige archief. Vraag hem opnieuw aan en kies het volledige archief. LinkedIn stuurt vaak twee mails: eerst een gedeeltelijk bestand zonder je berichten, een dag later het complete. Wacht op de tweede.

Moet ik hiervoor betalen bij Claude?

Nee. Een gratis account kan bestanden lezen. Heb je duizenden berichten, dan loop je op gratis eerder tegen een limiet aan en moet je in stukken werken.

Is dit veilig? Er staan namen en adressen in.

Je uploadt je eigen contactgegevens naar Claude. Zet in je account de instelling uit dat je gesprekken gebruikt mogen worden voor training, en verwijder het project als je klaar bent. Werk je met gegevens van klanten waar afspraken over liggen, kijk dan eerst wat daarin staat.

Je weet nu wie je moet spreken en waarover

De volgende vraag is hoe je dit elke week volhoudt zonder dat het je een ochtend kost. In De AI Ondernemer bouw je dit door tot een vast ritme, met je eigen klanten als materiaal. Tot en met 31 oktober start je voor €67 per maand, vanaf 1 november betalen nieuwe leden €127 per maand (ex btw). **Start vandaag in De AI Ondernemer.**

Nick Wildeboer

De AI Professional · Hoort bij de LinkedIn-Radar op deaiprofessional.nl/tools/linkedin-radar