

NETWERKEN, WERKT!

WAAROM MOEILIK DOEN, ALS HET MAKKELIJK KAN?

We weten het vast wel: warme acquisitie levert meer resultaat op dan koude acquisitie. Door slim en succesvol te netwerken, bent u warm aan het acquireren. Dit artikel helpt u daarbij verder op weg, want niets werpt meer vruchten af dan goed netwerken.

WAT IS NETWERKEN?

Allereerst, wat is netwerken? Netwerken is in contact komen met mensen binnen en buiten uw organisatie op basis van wederzijdse afhankelijkheid. Het doel van netwerken is het ontwikkelen en bestendigen van relaties om informatie, steun en medewerking te krijgen.

WAT LEVERT NETWERKEN OP?

Netwerken levert u veel op. Denk aan gezelligheid, aandacht voor de ander, relatiebeheer en –behoud. Maar ook potentiële klanten voor een ander en potentiële klanten voor uzelf. Het zorgt dus voor kennisvergroting, extra kansen, nieuwe contacten, verdieping van bestaande contacten en adviezen (geven/ontvangen).

WAAR KUNT U NETWERKEN?

Waar kunt u allemaal netwerken? Op vele gelegenheden als netwerkborrels, beurzen, seminars, recepties, bedrijfsfeesten, bij de koffieautomaat, via evenementen, via verjaardagen van uw familie, de kroeg en via Social Media. Kortom op alle plekken waar mensen zijn!

BEREIK

In maximaal drie stappen bereikt u circa vijf miljoen mensen in Nederland. Begin met uw naaste omgeving en dierbare relaties te laten weten wat u zoekt én wat u komt brengen. Vijf miljoen is wel wat veel om te benaderen én deze miljoenen relaties goed te onderhouden. Ik maak het wat beheersbaarder: in Nederland kennen we ongeveer dertien mensen goed! Laat deze dierbare relaties weten wat u zoekt én wat u komt brengen. Met goed bedoel ik: ze weten waar u over drie jaar wilt staan. U weet wat zijn vooropleiding is, hoeveel broers en zussen hij heeft en de ander weet welke drie hobby's u heeft.

BRENGEN EN ZOEKEN

Wees zo specifiek als mogelijk als u een ander laat weten wat u zoekt. Niet: "Ik zoek klanten". Wel: "Ik zoek een loodgieter met respect voor monumentale panden."

Deel uw netwerk met een ander; hiermee 'geeft' en helpt u een ander. Vraag de ander waar hij of zij tegenaan loopt (business/privé). Koppel hier iemand uit uw netwerk aan. Laat tijdens een netwerkgesprek eerst de ander praten en speel hierop in tijdens uw 'verhaal'. Verpak uw boodschap zo, dat anderen deze makkelijk kunnen doorvertellen (omdat deze zo goed blijft hangen).

SCHRAPEN EN LEUREN

Netwerken is niet hetzelfde als verkopen. Stop dus met zenden, schrapen, scoren en leuren tijdens het netwerken. Netwerken is kijken, contact maken, vragen, luisteren, interesse hebben, inleven en geven.

OP ZOEK NAAR KANSEN

Zoek in een gesprek met anderen altijd naar een kans om de ander te helpen. Ga na op welke manier u in uw netwerk iets kan betekenen voor de ander. Netwerken = geven. Dit moet een grondhouding zijn en niet een aangeleerd kunstje, anders werkt het niet. Richt u eerst op de relatie en daarna pas op zaken. Heb er lol in om mensen uit uw netwerk met elkaar in contact te brengen. Onderzoek tijdens een netwerkbijeenkomst hoe u de ander kunt helpen via de inzet van uw netwerk. En onderzoek hoe u de relatie van de persoon tegenover u kunt helpen, want de man of vrouw tegenover u kent ook gemiddeld weer dertien mensen goed die ergens naar op zoek zijn. Wellicht naar datgene waarin u gespecialiseerd bent? Onderzoek tijdens een netwerkbijeenkomst hoe u relaties van uw gesprekspartner kunt helpen met behulp van uw netwerk.

VLUCHTEN IN HET NETWERKEN

Koude acquisitie is bij velen 'uit' vanwege de afwijzingen. Dan gaan we toch maar netwerken? Afwijzingen zijn slecht voor het ego. Dus zoeken velen hun heil in netwerkbijeenkomsten. Bezint voor u hieraan begint. Ik ga nog een stap verder: netwerken 'oude stijl' werkt niet meer, wordt gezegd. Met 'oude stijl' bedoel ik netwerkbijeenkomsten bezoeken. Daarom gaan we wild om ons heen twitteren en met Facebook aan de gang. Handig? Zeker niet. Ik weid daar in een volgend artikel over uit. Tijdens netwerkbijeenkomsten tref je zelden mensen aan die willen 'inkopen'. Gevolg: teleurstelling voor het merendeel. Tijdens netwerkbijeenkomsten tref je te veel mensen die willen 'verkopen'. Gevolg: teleurstelling voor het merendeel. Kent u mensen die een netwerkbijeenkomst bezoeken met als doel: ik ga vanavond eens op zoek naar een makelaar die mijn huis gaat verkopen? De kans is klein ...

ONLINE NETWERKEN

U wilt beginnen met 'netwerken', maar waar begint u? Start met het in kaart brengen van uw netwerk. Creëer uw top 25 van namen waar u veel tijd in gaat stoppen. Zorg verder voor complete profielen op LinkedIn, Twitter en Facebook en ga daar actief mee aan de slag. Gebruik op LinkedIn de 'tweedegraads connecties'. Dit zijn de relaties van uw contact. Zoek naar kansen. Help een vragsteller op Twitter door deze vraag opnieuw te stellen aan uw eigen netwerk (ReTweet). Zet Social Media als Twitter en LinkedIn in om antwoord te krijgen op uw vraag. Word lid van vakgerelateerde

fora als LinkedIn Groups. Als u expert bent op een bepaald vakgebied geef dan antwoord op vragen hierover van anderen. Uw contacten zien uw 'status updates' van bijvoorbeeld LinkedIn en Twitter. Dit zet u in de schijnwerper. Hou de 'status updates' van uw contacten in de gaten en reageer hier desgewenst op.

ZAAIEN, WIEDEN, OOGSTEN

Netwerken werkt nog beter als u zich realiseert dat u zelf het werk bent. Uw buurman kan goed bevriend zijn met een potentiële klant/werkgever. Zorg dat u top-of-mind van uw buur zit. Volgend jaar moet u ook te eten hebben. Zet daarom nu daarvoor al uw netwerk in. Als u pas in actie komt op het moment dat u werk nodig hebt, bent u te laat. Netwerken lijkt op: zaaïen, wieden, oogsten. Besteed tijd en zorg aan het 'wieden'. Ook als u nu omkomt in het werk, blijf bezig met (online) netwerken. Contacten die u nu opdoet, kunnen jaren later nog van pas komen. Bij netwerken draait het niet alleen om de grootte (kwantiteit), maar ook om de kwaliteit en de diversiteit: het maakt u sterker als uw netwerk bestaat uit

verschillende type mensen en beroepen. Zorg dat u creatieve mensen kent, mensen binnen het onderwijs en directeuren. Maar ook stukadoors, notarissen, schoonmakers, burgemeesters en politici.

THE DAY AFTER

Wat doet u 'the day after' een netwerkbijeenkomst? Opvolgen. Contact leggen. Afspraken nakomen. Niet verkopen. Eigenlijk heel makkelijk dus: u komt de gemaakte afspraken na en zendt nog een bericht waarin u de ander bedankt voor het leuke gesprek. Mits dit een leuk gesprek was natuurlijk. Want oprechtheid is een basisvoorwaarde bij het netwerken, net als vertrouwen dat is.

Het volgende artikel gaat ook over netwerken. In de tussentijd kunt u me volgen op Twitter voor een dagelijkse netwerktip: [#SeipNetwerkt](https://www.twitter.com/janwillemseip).

Auteur: Jan-Willem Seip
coach@vendicum.nl

