

NETWERKEN IS GEEN MARKETING OF SALES

NETWERKEN IS EEN MANIER VAN LEVEN

In de vorige editie van SalesExpert schreef ik dat warme acquisitie meer resultaat oplevert dan koude acquisitie. Dit artikel gaat over het bezoeken van een netwerkbijeenkomst: hoe knoopt u een gesprek aan, hoe breekt u vriendelijk een gesprek af en is netwerken vervangbaar door Social Media?

VOORBEREID NETWERKEN

Hoe bereidt u een netwerkvond voor? De gastenlijst doornemen? De websites van de gastheer bekijken? Dat kan. Ook kunt u de organisator van een netwerkbijeenkomst vragen u te introduceren bij mensen die u wilt spreken. Bezoekt u een netwerkvond, wees dan op tijd. Anders is iedereen al in gesprek.

EENMAAL BINNEN

Wat tips bij binnenkomst bij een netwerkbijeenkomst: observeer, maak oogcontact, stel vragen en spreek met meerderen. Waar mensen aan het wachten zijn, kunt u het makkelijkst een gesprek aanknopen. Bent u door iemand aanbevolen bij 'Mr. X'? Laat de aanbeveler dan weten dat u contact hebt opgenomen met 'Mr. X'.

DAAR STAAT U DAN!

Ziet u iemand eenzaam staan tijdens een netwerkbijeenkomst, vraag of zij/hij erbij komt staan of knoop een praatje aan. Normaliter zoeken we contact met iemand van het eigen soort. Laat dit los en stap af op die kakker of hardrocker.

HOE KOM IK VAN DIE MAN AF?

Vindt u het lastig om het gesprek met een ander af te breken? Hier volgen wat tips. U vertelt de ander:

1. "Mag ik uw kaartje? Ik vind het leuk u te hebben ontmoet."
2. "Kent u [voorbeeldig collegae]?"
3. "Ik vond het een erg leuk gesprek. Dank u."
4. "Ik heb me voorgenomen rond te gaan lopen; laat ik dat eens gaan doen."
5. "U wilt vast nog andere mensen spreken, ik houd u niet langer op."

NETWERKEN IS GEEN AANGELEERD KUNSTJE, MAAR EEN FILOSOFIE

OPEN DEUR

Geef in plaats van haal tijdens netwerken. Een open deur dit. Waarom blijft de mensheid dit dan toch doen? Luister in plaats van halen en praten tijdens netwerken.

IS NETWERKEN VERVANGBAAR?

Online netwerken vervangt het 'in levende lijve' netwerken niet. Écht contact is veel duidelijker en betekenisvoller. Als je elkaar niet ziet tijdens contact met ander is dit een verschraving van 't contact omdat er emotie weglekt. Écht contact (+ directe) communicatie is nodig om uw relaties en zelfbeeld gezond te houden, wat relaties ook duurzamer maakt.

HET VISITEKAARTJE

Gaat u de deur uit, neem dan visitekaartjes mee. Ga ze niet rondstrooien, maar geef ze als u een klik met een ander ervaart. Schrijf op een ontvangen visitekaartje waar + wanneer u de ander ontmoet hebt + een steekwoord wat de ander kenmerkt. Schrijf dit op zonder het bijzijn van de ander omdat dit respectloos overkomt.

STOP MET ZENDEN

Domineer niet tijdens een gesprek met een ander. Richt u juist op de ander. Zet uw zendkanaal eens uit en zet uw radar op 'ontvangen' op Twitter en bij het 'in levende lijve'-netwerken. U ziet dat de ander opbloeit. Nog zo'n handige is LSD. Gebruik LSD tijdens het netwerken. De ander en u fleuren op als u Luistert, Samenvat en Doorvraagt!

DOEN!

U kunt zich onderscheiden van een ander door gewoonweg uw afspraken na te komen: "Ik bel u morgen" betekent: doen! Stuur de ander een berichtje na een ontmoeting, zonder om handel te vragen. Gewoon een bedankje.

KNAPPE KOPPEN

Op zoek naar een date, nieuwe klant, werk, etc? Zonder uw netwerk in te zetten, is de kans van slagen klein. Ook uw opleiding, knappe uiterlijk of uw intelligentie komen nog meer tot zijn recht als u in staat bent om te netwerken. Loop ook uw contacten + volgers op LinkedIn en Twitter nog eens door. Realiseert u zich dat deze u overal brengen. Bent u op zoek naar een nieuw contact? Wees dan specifiek, kort en zorg dat boodschap onthouden wordt. Vraag ook een ander eens: "Wie zou u aanbevelen om ...?" en "Waar moet ik zijn om ...?"

GESLIJM

Lees de volgende stelling eens. Bent u het er mee eens of oneens? "Netwerken is niets meer dan geslijm om te krijgen wat u wilt." Netwerken, werkt niet als het eenzijdig is. Wel als het wederzijds en in balans is.

3 F'S

Bent u lid van een netwerkclub? Evalueer dan na een jaar wat het u heeft opgeleverd aan resultaten (fun, fans, florijnen). Moet u lid zijn

van een netwerkclub om te kunnen netwerken? Nee, natuurlijk niet. Als u lid bent van een netwerkclub zorg er dan voor dat u er (vrijwel) altijd heen gaat.

VAGE KENNISSEN

Hoeveel mensen kent u? Dit aantal ligt tussen de 200 en 700 mensen. Even zo veel zullen u kennen. Wat vindt u belangrijker? De hoeveelheid mensen die u kent of de kwaliteit van de relatie die u met anderen hebt? Voor beide valt iets te zeggen. Durft u uw netwerk te laten groeien? Niet alleen de kwaliteit van uw netwerk is van belang! En hoe goed denkt u uw top 10 van netwerkcontacten te kennen? En weet u waar zij concreet op zoek naar zijn? En weten zij waar u concreet op zoek naar bent? Onderhoud een innig contact met uw top 25 netwerkcontacten. En heb niet alleen contact als u 'iets nodig hebt'.

NETWERKEN IS GEEN MARKETING OF SALES

NETWERKEN IS EEN MANIER VAN LEVEN

CHEMIE

Durf tijdens het netwerken om hulp te vragen. Bent u met zijn tweeën tijdens het netwerken, splits u dan op en maak contact met vreemden. Onthoud de namen van anderen door die naam nogmaals uit te spreken. En zet tijdens het netwerken de ander op de eerste plaats door interesse in die ander te hebben. Hebt u iets beloofd aan een ander: doe dit dan op het afgesproken moment! Vriendelijke, eerlijke en warme mensen krijgen snel chemie met anderen. Is dit aan te leren, denkt u?

Als u luistert, betekent dat niet dat u het ook begrijpt en het in u opneemt. Durf te zeggen dat u het niet snapt.

Auteur: Jan-Willem Seip,
coach@vendicum.nl