

DAN MAAR NETWERKEN

WAT DRIJFT U OM TE NETWERKEN?

Afwijzingen zijn slecht voor het ego. Dat is niet nieuw. De gemiddelde mens wil nu eenmaal geaccepteerd en aardig gevonden worden. Koude acquisitie zoals bellen en leuren langs de deuren zijn wel de meest ultieme acquisitievormen om te ervaren hoe u als mens een 'nee' kan incasseren. Eigenlijk is verkoper zijn toch een zot beroep? Betaald worden om afgewezen te worden? Honderdduizenden doen het. Elke dag weer. Velen zoeken hun heil in netwerkbijeenkomsten. Bezint voor u hieraan begint.

IK VERTOON GEEN VLUCHTGEDRAG

Veel ondernemers en verkopers vertonen vluchtgedrag en gaan naar bijeenkomsten van netwerkclubs als BNI, Open Coffees, etc. Koude acquisitie is daar verboden en je kunt naar hartenlust netwerken. Nadeel kan wel zijn dat er werk op uw bureau blijft liggen of, erger nog, als blijkt dat al die bezoekjes buiten de deur voort blijken te komen uit vluchtgedrag. Dan hoeft u die drie LinkedIn-contacten niet te benaderen omdat u zag dat ze uw LinkedIn-profiel bekeken hebben (kansen toch?). Of die offerte-opvolging. U hebt een week geleden een flinke offerte uitgebracht en het is vandaag tijd om deze telefonisch op te volgen. Ach wat, even geen zin. Ik ga lekker netwerken. Zij bellen wel. Ik ben nu heel druk met netwerken.

IK NETWERK OMDAT

Ga voor uzelf na wat het maakt dat u naar netwerkbijeenkomsten gaat. Gaat u erheen om er opdrachten te halen? Ik hoop het niet. U gaat gedesillusioneerd naar huis. Realiseer u dat ruim 80% van de aanwezigen van een netwerkbijeenkomst op zoek is naar nieuwe opdrachten en dat circa 75% van de aanwezigen aangeeft niet op zoek te zijn naar leveranciers. Wie gaat er nu naar een netwerkbijeenkomst toe met als doel: Ik ga daar op zoek naar een goede coach om mijn time-managementprobleem op te lossen? Of u bent op zoek naar een goede makelaar en u denkt: "laat ik maar eens naar die borrel gaan ...".

WAAROM EEN NETWERKBIJEENKOMST BEZOEKEN?

Ik hoop dat er andere drijfveren zijn om een netwerkbijeenkomst te bezoeken. Denk aan gezelligheid, het heerlijk vinden om mensen te zien, te bekijken, te bevragen, te willen helpen. Ga voor uzelf eens na wat u drijft om een netwerkbijeenkomst te bezoeken. Voor dit artikel vroeg ik een paar salesprofessionals hoe zij tegen het bezoeken van netwerkbijeenkomsten aankijken. Dit zegt de

een: "Netwerken: leuk vanwege een onderwerp van een spreker, van het ondernemerseilandje de wereld in, kennissen spreken die je allemaal apart niet zo makkelijk langs gaat. Werk opvissen? Nooit geprobeerd omdat ik er zelf zo'n bloedhekel aan heb als iemand het bij mij probeert." Een ander zegt: "Toch heb ik ook een lange-termijn commercieel (en dat is geen vies woord) doel als ik netwerk bijeenkomsten bezoek. Voor mij zijn de argumenten "mensen leren kennen", "gezelligheid", "uitlaatklep" enz. een middel om een hoger doel te bereiken. En dat doel is vertrouwen winnen!! En uiteindelijk toegang krijgen tot het netwerk van de netwerkers. En uiteraard mijn eigen netwerk openstellen voor de mensen die ik vertrouw. Daarom is netwerken vooral "geven". Eigenlijk net als bij LinkedIn: de directe relaties moet je koesteren, de relaties van jouw relaties zijn de "leads" voor de toekomst."

BEZINT VOOR U BEGINT

En als u dan een netwerkbijeenkomst bezoekt, 'bezint dan voor ge begint'. Ga niet lopen jagen. Richt u op de ander. Wees geïnteresseerd in de ander. Zet uzelf op de tweede plaats. Koppel mensen uit uw netwerk aan de ander. Heb er plezier in om met anderen te praten, lol te hebben en een relatie op te bouwen.

**U HEBT 2 OREN EN 1 MOND:
GEBRUIK ZE OOK IN DIE VERHOUDING**

OUDE WIJSHEDEN

Telling is not selling. Een open deur dit ... Toch? Stel gewoon eens een korte open vraag en doe dan de kaken op elkaar. Netwerken is iets anders dan verkopen. Legio netwerkers blijven zodoende weerstand oproepen. Luister dus in plaats van halen en praten tijdens netwerken. Weer een open deur dit. Waarom blijft de



mensheid dit maar steeds doen? We luisteren blijkbaar graag naar onszelf, dulden weinig tegenspraak en we hebben weinig tot geen interesse in een ander. Alle verkooptrainingen, tips en dit soort artikelen ten spijt.

**VEEL MENSEN LIJKEN OP EEN KROKODIL:
EEN GROTE BEK EN KLEINE OORTJES.**

WEDERKERIGHEID

Netwerken gaat niet over wat het alleen ú oplevert. Netwerken is wederkerig. Als u een ander iets 'geeft', ga er dan niet automatisch van uit dat u iets terugkrijgt. Dit geeft u rust.

VERDIEPING OF VERGROTING

Het is makkelijker en verleidelijker om uw netwerk te laten groeien dan om de band met uw bestaande contacten te versterken. Richt u zich op verdieping van uw bestaande contacten of op vergroting van het aantal contacten? Ik keur beide opties niet

af, als u zich er maar bewust van bent wat u ermee beoogt. De volgende vraag is vast makkelijker door u te beantwoorden: wat is belangrijker tijdens het netwerken? Met zoveel mogelijk visitekaartjes naar huis gaan of echt contact maken met mensen?

START NU!

Realiseer u dat u door NU te starten met effectief netwerken, u over circa 1 JAAR de vruchten kunt plukken. Als u deze SalesExpert uit heeft, begin er dan meteen mee. Dit artikel en de vorige twee artikelen helpen u daarbij. Dan heeft u over een jaar ook te eten en onderwijl lol met anderen.

Meer lezen over netwerken? Volg Jan-Willem Seip op Twitter voor een dagelijkse netwerktip: www.twitter.com/janwillemseip (#SeipNetwerkt).

Auteur: Jan-Willem Seip
coach@vendicum.nl