



door Jan-Willem Seip

Nieuwe klanten en nieuwe opdrachten zijn vrijwel altijd welkom. Daarom leest u in elk nummer van Sales Management een inhoudelijk en praktisch toepasbaar artikel over de meest succesvolle en bewezen manier om aan nieuwe opdrachten te komen: netwerken!

Hoe herkent u netwerkeikels?

Laat ik open kaart met u spelen over het vorige artikel, de eerste van deze serie over netwerken. De redactie reageerde als volgt: "...Het zit prima in elkaar, goede opbouw. Maar wel een beetje voor de hand liggend..." Ik dacht: als dit zo voor de hand ligt, waarom zie ik om me heen dan zo veel niet-voorbeeldig netwerkgedrag? Deze reactie inspireerde mij het deze keer te hebben over die vervelende typetjes die overal rondlopen en het netwerken maar niet lijken te snappen.

In de rij staan

U bezoekt de feestelijke opening van het nieuwe bedrijfspand van uw klant. Het is druk, er zijn zeker wel tweehonderd mensen. U staat in de rij om de directeur een hand te geven. Terwijl u even voor u uitstaart, voelt u de warme en slechte adem in uw nek van iemand achter u. U heeft zich nog niet omgedraaid of een gladdie jongen achter u begint te vertellen wie hij is, hoeveel omzet zijn bedrijf vorige jaar boekte en welke successen hij allemaal heeft behaald in zijn leven. Hij geeft u na een lange monoloog zijn visitekaartjes. Ja twee, want u weet vast nog wel iemand die u ook blij kunt maken met zijn gave shovels. U wilt van deze gladjanus af, maar weet niet hoe. Terwijl u nadent over een tactiek bent u gelukkig aanbeld bij de directeur om hem uw fles wijn te overhandigen en te feliciteren. Om daarna vliegensvlug naar de bar te snellen, niet alleen om een drankje te halen, maar vooral om de gladjanus te mijden...

De typetjes

Netwerken is niet moeilijk als u de basisregels kent en respecteert. Onderstaande typetjes hebben de kunst van het netwerken niet begrepen.

- **Het arrogantje** is voortdurend zelf aan het woord

en geeft anderen niet de kans om een vraag te stelen (ofwel, de gladjanus uit het voorbeeld).

- **Het boertje** staat steeds met beide handen in zijn zakken en komt alleen in actie om zijn glaasje te drinken of zijn visitekaartje te pakken.
- **De gluurder** kijkt steeds over uw schouder, speurend naar personen die kennelijk interessanter zijn.
- **De handenschudder** komt, schudt en zoekt weer weg, op weg naar de volgende hand.
- **De clown** is altijd in voor een geintje, maar haakt af zodra het wat serieuzer wordt.
- **De belover** komt prettig over, maar komt zijn afspraken niet na.
- **De verzamelaar** jaagt als een dol geworden hond op zo veel mogelijk visitekaartjes.
- **De mensschuwe** denkt dat online netwerken (LinkedIn, Facebook, Twitter, etc) het echte leven vervangt.

Wat werkt wel?

Dit artikel is niet compleet met alleen 'slechte' voorbeelden. Hilarisch misschien, maar niet genoeg om te weten wat wél werkt om succesvol te kunnen netwerken. Een aantal tips om uw voordeel mee te doen:

- Nagaan wat u voor een ander kunt betekenen.
- Eigen netwerk in kaart brengen (Top-10).
- Train uzelf om de ander te willen helpen.
- Werp u eerst op de relatie dan pas op zaken.
- Elevator pitch onweerstaanbaar kunnen vertellen.
- Relaties met elkaar in contact brengen.
- Kom afspraken na, volg op!

Kortom, netwerken is niet moeilijk!

Jan-Willem Seip is een sales- en ondernemerscoach. Hij laat salesprofessionals beter acquireren en netwerken door hen écht contact te laten maken met een ander en daarbij een flinke dosis aanstekelijk enthousiasme over te brengen.