



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!

Netwerken, hoe werkt dat?

Wat is netwerken? Er zijn verschillende definities. De volgende uitleg dekt de lading het best: 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: gezelligheid, aandacht voor de ander, relatiebeheer en -behoud. Wat denkt u van potentiële klanten voor een ander en tot slot ook ongetwijfeld potentiële klanten voor uzelf? Het zorgt dus voor kennisvergroting, extra kansen, nieuwe contacten, verdieping van bestaande contacten en het geven en ontvangen van adviezen.

Waar kunt u netwerken?

U kunt op vele plekken netwerken, bijvoorbeeld op netwerkborrels, beurzen, seminars, recepties, bedrijfsfeesten, bij de koffieautomaat, via evenementen, via verjaardagen van uw familie, in de kroeg, op internet en via social media. Kortom, op alle plekken waar mensen zijn. En dat is vrijwel overal.

Bereik

In maximaal drie stappen bereikt u circa vijf miljoen mensen in Nederland. LinkedIn is hier een mooi voorbeeld van. Maar ook in het 'echte leven' is dit gemakkelijk te realiseren. Begin met uw naaste omgeving en dierbare relaties te laten weten wat u zoekt én wat u komt brengen. Vijf miljoen mensen is wel wat veel om te benaderen én het is ook wat veel om deze contacten goed te onderhouden. Daarom maak ik het wat meer

beheersbaar: in Nederland kent iedereen ongeveer dertien mensen goed. Laat aan deze relaties weten wat u zoekt én wat u komt brengen. Met goed bedoel ik: uw relaties weten waar u over een paar jaar wilt staan. U weet wat van uw relaties was hun achtergrond is, hoeveel broers en zussen zij hebben. Uw relaties weten weer welke bijzondere hobby's u hebt.

Brengen en zoeken

Wees zo specifiek als mogelijk als u deze dertien mensen laat weten wat u zoekt. Niet: 'ik zoek klanten', wel: 'ik zoek een loodgieter met als specialisatie monumentale panden'. Deel uw netwerk met een ander; hiermee 'geeft' u en helpt u een ander. Vraag de ander waar hij of zij tegenaan loopt (zowel zakelijk als 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 gemakkelijk kunnen doorvertellen, omdat het zo goed blijft hangen.

Schrappen en leuren

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

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.