



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!

## Verplichtingen voor netwerkclubleden

Regelmatig krijg ik de vraag of je lid moet zijn van een netwerkclub om te kunnen netwerken? Nee. Netwerken kan vrijwel altijd en overal. Op alle plekken waar mensen zijn. En lid zijn van een netwerkclub brengt verplichtingen met zich mee.

### Wat bezielt ze?

Er zijn diverse verkopers, salesmanagers en directeuren die een paar keer per week naar een netwerkavond of -borrel gaan. Om van de netwerkcontbijten en lunches maar niet te spreken. Ik ken ondernemers die hiervoor vier á vijf keer per week van huis zijn. Wat bezielt ze? Blijkbaar is er iets wat ze drijft om erheen te gaan. Als ik zou vragen naar de reden, zal het veelgehoorde antwoord zijn: "opdrachten".

### Ik netwerk omdat...

Ga voor uzelf na waarom u naar netwerkbijeenkomsten gaat. Gaat u ernaartoe om opdrachten binnen te halen? Ik hoop het niet, want dan keert u gedesillusioneerd huiswaarts. Realiseer u dat ruim 80% van de aanwezigen op een netwerkbijeenkomst op zoek is naar nieuwe opdrachten en dat circa 75% van de aanwezigen aangeeft niet op zoek te zijn naar leveranciers. Want wie gaat er nu naar een netwerkbijeenkomst met als doel: ik ga daar op zoek naar een goede coach om mijn timemanagementprobleem op te lossen? Ik hoop dat u andere drijfveren heeft om een netwerkbijeenkomst te bezoeken dan opdrachten scoren. Denk aan gezelligheid, het heerlijk vinden om mensen te zien, te bekijken, te bevragen, te willen helpen.

Jan-Willem Seip is Oefenmeester in klantcontact. Hij schrijft en spreekt hier ook veel over. In de weekenden laat hij als DJseipie de mensen dansen.

### 'Bezint eer ge begint'

Bezoekt u een netwerkbijeenkomst, 'bezint dan eer 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 anderen. Heb er plezier in om met anderen te praten, lol te hebben en een relatie op te bouwen.

Als u overal kunt netwerken waar mensen zijn, waarom zou u dan nog naar een netwerkclub gaan? Gezien de grote aantallen netwerkclubs in Nederland met soms tweehonderd tot meer dan duizend leden moet er iets zijn wat mensen drijft om erheen te gaan. Het is wel zo dat als u lid bent of wordt van een netwerkclub, u er (vrijwel) altijd heen moet gaan. Iemand die lid wordt en twee bijeenkomsten per jaar bezoekt kan niet de benodigde vertrouwensband met anderen opbouwen. En dat is nu eenmaal een voorwaarde om later – eventueel – zaken te kunnen gaan doen.

### Positieve resultaten

Hoe langer iemand lid is van een netwerkclub, hoe groter de kans is dat dit positieve resultaten oplevert. Reken er niet op dat u na een paar bijeenkomsten al opdrachten (via via) binnenhaalt. Daar kan wel een jaar lidmaatschap en elke bijeenkomst bezoeken overheen gaan. Bent u twee jaar lid van een netwerkclub en hebt u met plezier vrijwel alle bijeenkomsten bezocht, evalueer dan eens of dit u de 3 F's van het netwerken heeft opgeleverd: fun, fans en florijnen.