

# 10 TIPS VOOR NETWERKEN

Netwerken is het systematisch en doelgericht verzamelen en beheren van contacten voor

- Je persoonlijke ontwikkeling
- Het creëren van een netwerk om je heen
- Het verwerven van opdrachten

## 1. TREK VOOR NETWERKEN TIJD UIT.

Maak bv. één of twee uur per week vrij voor (bestaande of nieuwe) contacten en/of ga iedere maand naar een voor jou interessante bijeenkomst (ondernemerscontact, seminar, congres, workshop, beurs, receptie etc.).

## 2. NETWERKEN LEVERT MEESTAL NIET DIRECT IETS OP.

Denk op de lange termijn. Misschien heb je over een half jaar een vraag waar een eerder contact een oplossing voor biedt.

## 3. HEB GEDULD.

Een relatie bouw je niet zomaar op. Vaak zijn er meerdere ontmoetingen voor nodig en komen de resultaten pas na een jaar.

## 4. BEREID JE VOOR.

Neem de deelnemerslijst door en kijk wie er interessant voor je is. Stel vast wie je echt wilt benaderen en hoe je dat gaat doen. Bedenk ook wat jij die ander te bieden hebt. Oefen de elevator pitch: in de tijd van een ritje met de lift vertel je enthousiast wie je bent, waar je voor staat en wat je kracht is.

## 5. STEL JEZELF IEDERE KEER WEER EEN DOEL.

Vraag je af wat je wilt bereiken, bv. één nieuw ding leren, één nieuwe interessante persoon ontmoeten, vier mensen spreken, je elevator pitch oefenen

## 6. NEEM DE OMGEVING EVEN RUSTIG OP ALS JE BINNENKOMT.

Stap op iemand af, geef een hand en stel je voor. Begin het gesprek met alledaagse dingen zoals de gelegenheid waar je bij bent, de locatie, entourage, programma. Zo leer je de waarden en normen van mensen snel kennen en wat hun drijft in het leven.



EINDHOVEN



## **7. NETWERKEN IS NIET ALLEEN HALEN, HET IS OOK BRENGEN.**

Je moet interesse hebben in mensen, willen weten wat de ander bezighoudt. Veel draait om echt aandacht geven en goed luisteren. Focus je daarom liever op één persoon in plaats van op velen tegelijk, maar wissel regelmatig.

## **8. VOLG INTERESSANTE CONTACTEN BINNEN EEN WEEK NA ONTMOETING OP, PER POST, E-MAIL OF TELEFOON.**

Veel mensen zeggen na afloop van een bijeenkomst: "Ik bel je wel", maar doen het vervolgens niet. Doe het juist wel.

## **9. MAAK OP VISITEKAARTJES EEN AANTEKENING WAARDOOR JE DE PERSOON LATER WEER IN BEELD KRIJGT.**

Bewaar de visitekaartjes op geordende wijze, je kunt er ook een adressenbestand van maken.

## **10. HET IS BELANGRIJK OM CONTACTEN WARM TE HOUDEN.**

Onderhoud tussentijds contact door bv. een verjaardags- of kerstkaart te sturen of een mail waarin je een nieuw project aankondigt.

**Zaken doen, draait vooral om gunnen. Een vertrouwensband (een relatie waarin je elkaar kent, respecteert en oprecht vindt als mens) maakt het makkelijker om je product/dienst te verkopen.**

## **INTERESSANTE BOEKEN**

### **PERSOONLIJK NETWERKEN VOOR DUMMIES - DONNA FISHER**

Donna Fischer laat zien hoe nuttig en leuk het is om langdurige en krachtige relaties op te bouwen. En: iedereen kan het!

### **NETWERKEN DOE JE ZO! - GERARD DE GIER**

Het boek zet op een prettige manier de belangrijkste wetenswaardigheden rond netwerken op een rij. Het stimuleert u om uw eigen netwerkactiviteiten door te lichten en een concreet actieplan te maken.

### **NETWERKEN WERKT - ROB VAN EEDEN**

Netwerken is niet voorbehouden aan een elite. Een netwerk opbouwen, uitbreiden en effectief gebruiken is te leren. 'Netwerken werkt' geeft daarvoor de nodige handvatten.

### **MANIPULEREN KUN JE LEREN - FRANK VAN MARWIJK**

Nederlands bekendste lichaamstaal-expert ([lichaamstaal.nl](http://lichaamstaal.nl)).

Kent u ook het gevoel dat er niet naar u wordt geluisterd? Komt uw boodschap niet altijd over? Kies voor zelfvertrouwen en controle over alledaagse situaties door u te verdiepen in de geheimen van lichaamstaal.

### **WELKE KLEUR HEEFT JOUW PARACHUTE? - RICHARD BOLLES**

Een beroemd boek waarin je van alles vindt, van luchtige tips tot diepgravende opdrachten.

### **DE CREATIESPIRAAL, GESCHREVEN - MARINUS KNOOPE**

Een heel prettig geschreven boek over het vinden van nieuwe inspiratie en doelen in je leven, aan de hand van een methode die de auteur 'creatiespiraal' heeft genoemd.



EINDHOVEN



Brainport