


De kracht van netwerken

Mijn bedrijf 2.0.

Nieuw werk binnenhalen!

Door Julius Scholten van Maatwerkcontact

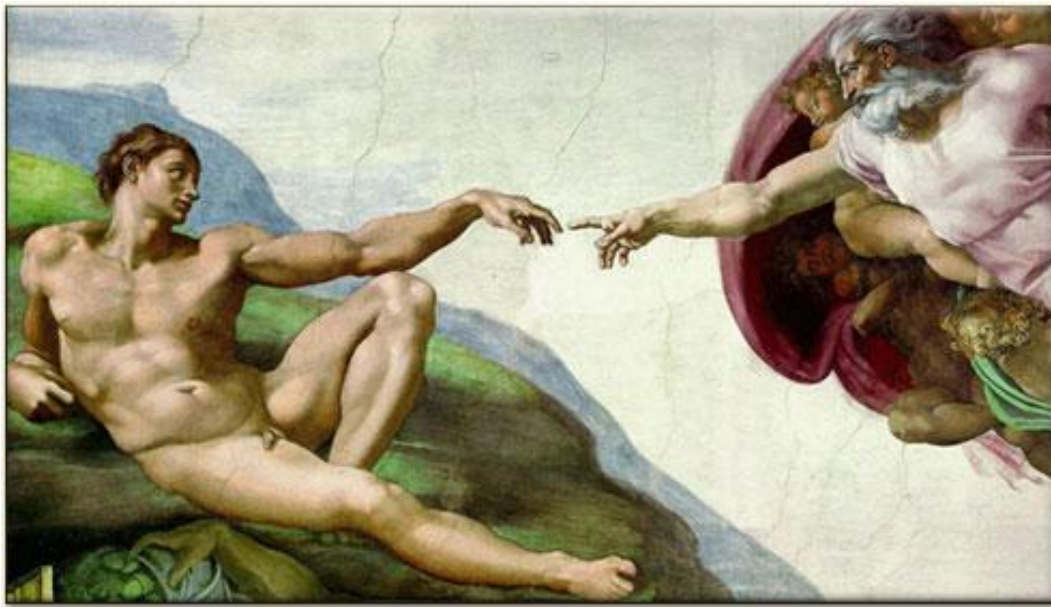
De kracht van Netwerken

1. Introductie
 2. W.I.N. = wat is netwerken
 3. W.W.W.V.W. = Waarom, Waar, Wie, Voor wie
 4. Netwerken in de praktijk
 5. De 6 tips voor succesvol netwerken!
 6. Trends en Valkuilen
- 

1. Introductie



Introductie: wat doe ik...?



informeel
commercieel
netwerk



Introductie netwerkpitch:

- Julius helpt ondernemers in de (zakelijke) dienstverlening op creatieve wijze bij het gericht werven van klanten met een duidelijke focus op resultaat.

Afspraken met een duidelijke agenda

Zonder klik geen zaken

1% extra is standaard



2. W.I.N !

- Wat
 - Is
 - Netwerken?
-
- Brainstorm: Wat is netwerken volgens jou?
- 

W.I.N 1


Netwerken = Koude acquisitie ?

- Is alleen voor degenen die zich niet voorbereiden!
- Wordt het minst gewaardeerd
- Wordt pas leuk als het warmer wordt!



W.I.N 2

Netwerken = moeten?

- Moeten = Dwang en
 - Onder dwang presteer je soms
 - Wat past bij mij? Blijf authentiek!
 - Zakelijk of ook voor privé?
- 

W.I.N 3

Netwerken = Verkopen?


- Wat is het verschil?
- Werken aan je gunfactor.
- Relatie gaat voor de zaak

Wat is je intentie?

Netwerken nieuwe vorm van marketing?



3. Waarom Netwerken?

- Relaties en klanten te ontmoeten
 - Gezelligheid
 - Kennis delen
 - Ervaring delen
 - Contacten aanboren
 - Contacten vasthouden
 - Ambassadeurs van elkaar te worden
 - P.O.K.
- 

Waar (effectief) Netwerken?

- Online
- Offline



Effectief netwerken anno 2010



Geschiedenis en toekomst?



Online netwerken

– LinkedIn en Twitter



– Hyves en Facebook



– Plaxo 

– Mentory.com 

– Naymz 

– Youtube 

– KvK Hallo 




Offline netwerken.

- Flevum
 - Redpeppers
 - Kvk
 - Rabo
 - ICN
 - MNN
 - BNI
- 

Wie zit in je netwerk?

- klanten?
 - relaties?
 - Contactpersonen?

 - Wat is het verschil?
- 

Waarde van mijn netwerk?

- Hoe sterk is mijn netwerk?
 - Kwaliteit vs Kwantiteit (katten en honden)
 - Wie laat ik toe en van wie neem ik afscheid?
 - Sterk netwerk zorgt voor conversie!
- 

Voor wie is Netwerken?

- Voor iedereen of alleen voor management en directie?

Netwerken geeft meer binding dus meer omzet!




4. Netwerken in de praktijk? Hoe leg je de link?

- De link leggen is gemakkelijk als je de brug maar weet te vinden!
- En hoe leg je een brug?
- Zoek naar de gemeenschappelijke pijlers




Overeenkomsten

- Wat hebben we gemeenschappelijk?
 - Hoe meer overeenkomsten des te beter
 - Netwerken op kenmerken en doelen
 - Uitzoeken : Broodje Kaas!

 - Oefening
- 


5. De 6 tips voor succesvol netwerken!

Tip 1: Bereid je voor


- Vraag om de gastenlijst (check online)
 - Wie wil je spreken?
 - Wat wil je vragen?
 - Wat wil je zeggen en delen?
 - Wat is je openingspitch?
- 

Tip 1 vervolg

- Werk aan je pitch!
 - Wat moet in de pitch zitten?
 - Is de pitch persoonlijk of zakelijk?

 - Wat is uw pitch?
- 

Wat zit er in een goede pitch?

- Wie ben ik ,
 - Wat doe ik,
 - Voor wie doe ik het,
 - En wat is het resultaat!
- 

Denk aan:

- Waar ben ik echt goed in?
 - Hoe onderscheid ik mij ?
 - Wat betekent dat voor mijn gesprekspartner?
 - En waar doe ik mijn pitch?
- 


Tip 2 : Blijf vooral jezelf

- Authentiek zijn is goed ...alhoewel..
- Dresscode?
- Weet wat je brengt.
- Wees geloofwaardig




Brengen of halen?

- Interesse tonen
 - Actief luisteren
 - Open vragen stellen

 - Je kunt pas vermenigvuldigen als je ook kan delen!
- 

Tip 3 : 3-5 minuten regel


- Praat niet alleen met bekenden
 - Praat met meer dan 1 persoon op een avond
 - Wees duidelijk in wat je brengt en zoekt
 - Geef aan als je ook anderen wilt spreken
 - Betrek anderen in een groepsgesprek
maar:
 - Zorg dat u niet over de schouder gaat kijken!
- 

Een gesprek aangaan


- Praten met vreemden
- Een gesprek beginnen
- Inbreken in een groep
- Gesprek eindigen?



Tip 4 : voldoende visitekaartjes?

- Visitekaartjes bij u op een gemakkelijke plek
 - Wat is de functie van je visitekaartje?
 - Wanneer geef je een kaartje?
 - Strooien of gericht?
-
- Tijd voor uitwisseling!
- 

Tip 5: Spreek af en kom na!


- Beloof niet wat je niet wilt nakomen!
 - Maak een concrete vervolg afspraak
 - Waarin je aangeeft wat je agenda is
 - Binnen 5 dagen na ontmoeting
- 

Tip 6: onderhoud je netwerk op elk moment

- Repareer het dak als het droog is!
- Laat ook van je horen in moeilijke tijden



Netwerk Trends

- Kwantiteit boven kwaliteit
 - Communities , Netwerkbeurzen, Loyalty
 - “Nieuwe vrienden”
 - Gelinked met JP en Obama maar wat nu?
 - Defriending- afscheid nemen
 - Generatiekloof tussen online en offline netwerken
- 

Valkuilen bij het netwerken

- Strooien met kaartjes.
- Alleen maar willen halen.
- Korte termijn focus.
- Niet authentiek zijn.



6 tips op een rij

1. Bereid je voor (vraag om een gastenlijst)
 2. Blijf jezelf!
 3. Voldoende visitekaartjes (check)
 4. 3-5 minuten regel
 5. Doe wat je belooft!
 6. Onderhoud je netwerk op elk moment
- 

Oh ja wat ik nog vragen wilde..



Voor de netwerk liefhebber!

