

Eveline Nelissen

# HET NIEUWE NETWERKEN

Nr. 1 - 2020

## 10 KRACHTIGE NETWERKTIPS



*Kijk jij reikhalzend uit naar netwerk-bijeenkomsten?*

Vind jij het spannend om naar een netwerkbijeenkomst te gaan? Je komt binnen en ziet groepjes mensen bij elkaar staan die elkaar al lang lijken te kennen en die gezellig met elkaar aan het kletsen zijn. Je kijkt rond en je wil eigenlijk het liefst meteen weer omdraaien en naar huis gaan.

Maar je weet ook dat dat geen nieuwe business oplevert. Netwerken is een essentieel onderdeel van je werk als ondernemer, dus je besluit te blijven.

Hoe zou het zijn als je netwerken leuk zou gaan vinden? In dit ebook tref je tips aan om netwerk leuk te maken, ja dat kan écht! Effectief én succesvol netwerken met fun.

Wacht niet langer, maar ga nu van start!

Mijn naam is Eveline Nelissen. Ik heb meer dan 20 jaar ervaring met netwerken en ik weet hoe belangrijk het is om op een efficiënte manier aan je netwerk te werken.

Helaas zie ik nog veel ZZP-ers die enorm opzien tegen netwerken en hiervan op een effectieve gebruik te maken.

Ik ken dat gevoel! Daarom ben ik aan de slag gegaan en geloof het of niet, tegenwoordig is netwerken mijn passie.

Als trainer en coach kom ik veel collega's tegen die worstelen met netwerken. Daarom heb ik speciaal voor jou deze e-krant Effectief Netwerken gemaakt.

## Vorbereiding

### Tip 1

Er zijn mensen die zonder voorbereiding naar een netwerk bijeenkomst gaan. Ze drinken een glaasje en kijken wat er gebeurt.

Als je je netwerk effectief in wil zetten is het verstandig om je voor te bereiden.

Stel jezelf voordat je naar een netwerkbijeenkomst gaat een duidelijk doel.

Wat wil je bereiken op deze bijeenkomst? 10 visitekaartjes scoren? Die ene belangrijke contactpersoon van jouw prospect spreken?

Als je hierover vooraf nadenkt, kun je vol vertrouwen aan je netwerk werken.

### Tip 2 Zorg dat je op tijd bent

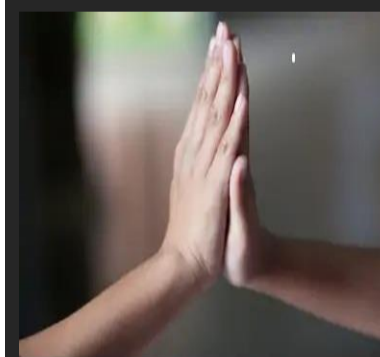
Ga je naar een netwerkbijeenkomst? Zorg dan dat je tijdig aanwezig bent. Kijk even rustig de ruimte rond om een beeld te krijgen van wie er al aanwezig is en met wie je kennis wil maken.

Zie je bekenden? Sluit even bij hen aan, maak een praatje en loop door naar andere mensen. Je bent immers gekomen om te netwerken, om nieuwe contacten te leggen.



Eveline Nelissen

## Het geheim van geven



En hoe dit jouw business een boost kan geven.

Meer informatie op pagina 3



Weet dat je niet de enige bent die het lastig en spannend vindt om te netwerken! Sluit je aan bij de Facebook groep [Het Nieuwe Netwerken](#) en krijg regelmatig tips om jouw netwerk effectief te gebruiken.

## Tip 3

Deze had je misschien niet meteen verwacht, maar het is wel een belangrijke start...



Kijk nu naar je houding, sta rechtop en kijk vriendelijk.

Wat je wil uitstralen? Kijk in de spiegel. Zie je wat je wil (laten) zien?

### Kijk in de spiegel

Vanzelfsprekend zorg je dat je er goed verzorgd uitziet. Kijk naar je kleding, zit het goed en vooral; zit het lekker, voel je je er goed in? Past het bij de gelegenheid?

Voor de spiegel, thuis in je veilige omgeving kun je rustig oefenen op je houding. Als je denkt dat je er "goed op staat" kun je eerlijke feedback vragen aan je partner.

### Tip 4

#### Houd je handen vrij

Voorkom dat je met borden en glazen moet jongleren om iemand de hand te schudden.

Neem gerust iets te drinken, maar drinken en eten tegelijk kunnen je belemmeren in je bewegingsvrijheid en je dus beperken om met andere mensen kennis te maken en dat was nu net je doel; kennis maken met andere mensen.

### Tip 5

#### Netwerken is serious business

Let op met alcohol... oeioei wat een belerende tip.... maar wel een serieuze. Je kent het vast wel mensen die tijdens netwerk bijeenkomsten té veel drinken en daardoor té los worden. Dat wil je niet, dat komt niet professioneel over en dat is net niet wat je ambieert!



## Tip 6 Oprechte interesse

Mensen vertellen graag over zichzelf en over hun werk.

Oprechte interesse van jou helpt om een geanimeerd gesprek te voeren.

Hoe doe je dat; echte interesse tonen? Door vragen te stellen laat je de ander zien dat je geïnteresseerd bent in wat hij/zij te vertellen heeft.

Als je de vragen op een warme, rustige toon stelt, zul je zien dat de ander jou graag vertelt over zijn/haar passie in het werk. Luisteren, doorvragen en daardoor een band creëren.

Als je mensen vraagt wat ze doen, moedigt ze dit aan om te zeggen: "ik ben accountant/marketing manager/PA/....". Probeer eens "wat heeft je deze week bezig gehouden?" Dit geeft de ander de kans om over iets interessants te praten waarmee hij/zij zich deze week heeft bezig gehouden, en... het geeft jou de kans om te horen met welke problemen en uitdagingen deze persoon te dealen heeft, waarmee jij wellicht behulpzaam kan zijn.



## TIP 7 JOUW PITCH

Het is natuurlijk goed en zinvol om naar de ander te luisteren, maar wanneer ben jij aan zet?

Wat kan jij voor mensen betekenen? Wat heb je te bieden?

Zorg dat je een korte maar duidelijke introductie van jezelf en van je dienst of product gereed hebt. Niet te kort, maar zeker niet te lang.

Jouw pitch kun je tegelijk oefenen met Tip 1. Als je voor de spiegel staat en je hebt een houding aangenomen die bij je past en die uitstraalt wat je wil laten zien, oefen dan meteen hardop je pitch. Succes verzekerd!

Heb je wel eens overwogen om, als je gaat netwerken, je mindset op de ander te richten?

Niet "what's in it for me", maar "wat kan ik geven dat waardevol is voor de ander".

Wat zou er gebeuren als jij met mensen die jij –inmiddels- kent in gesprek bent en er komt een bekende van jou bij dit groepje staan? Je kunt je servicegerichtheid meteen laten zien door de mensen kort aan elkaar voor te stellen.



**Tip 8**

**Stel mensen aan elkaar voor**

Vertel kort wat je van de ander weet en waarom je denkt dat zij met elkaar kennis zouden moeten maken. Ze zullen je waarschijnlijk dankbaar zijn hiervoor, want het maakt deze netwerkbijeenkomst meteen zinvol, omdat er zeker één nieuw contact is gemaakt.

Probeer je voor te stellen wat het voor jou zou betekenen als je op een netwerkbijeenkomst bent waar je je niet helemaal prettig voelt iemand waarmee je in gesprek bent geraakt, jou voorstelt aan voor jou interessante mensen.

Het maakt het heel makkelijk om met deze mensen in gesprek te raken! Maar... hoe leuk is het dat iemand dit voor jou doet?! Geen haantjesgedrag, jouw contact geeft jou een podium. Aan wie denk jij als je een volgende keer iets nodig hebt wat hij/zij maakt?....

# Het geheim van geven

## En wat dat voor je business kan betekenen



**Tip 9**

We leven in een maatschappij waarin we allemaal wel eens vergeten dat we er met zijn allen sámen toe doen.

Je kunt je netwerk verrassen door hen iets te geven, zomaar, om niet. Geef iets waardevols dat bij jouw business past.

Als de mensen die jij hebt verrast een volgende keer iets nodig hebben dat jij hen kan geven, zullen ze jou sneller herinneren.

# Ben jij op zoek naar de methode om succesvol te netwerken?

Er zijn veel ZZP-ers die worstelen met de vraag hoe ze hun netwerk effectief kunnen inzetten. Nee, je bent echt niet de enige die dit spannend vindt!

Hoe mooi zou het zijn als jij jouw netwerk effectief kunt inzetten?

Wat zou je ervan vinden als je door jouw netwerk goed te gebruiken je omzet zou kunnen verhogen?

Wat zou je ervan vinden als je zonder schroom naar netwerkbijeenkomsten zou gaan en je netwerk op een plezierige en effectieve manier kan inzetten om je doelen te halen?

**Tip 10**

**Kijk vriendelijk**

Glimlach! Mensen gaan liever met iemand in gesprek die vriendelijk oogt dan met iemand die nors kijkt.

**De aanhouder wint**

Netwerken is een tijdrovende bezigheid. Het kost tijd om uit te zoeken wie voor jou interessant is in de organisatie waarop je target. Het kost tijd om de juiste mensen te bereiken.

*Laat je niet ontmoedigen!* Denk vooral aan jouw grote plan! Wat is mijn doel, wat moet ik daarvoor doen - én laten!- en wie moet ik hiervoor bereiken.

