

Netwerken - net werk of net niet?

8 juni 2011

vrouwen
woensdag



Barcavela
coaching, training
en ontwikkeling

Inhoud

- Netwerken- wie ken ik hoe?
- Speeddate
- Verwachtingenmanagement
- Definities
- Van netwerkdoel naar netwerkvorming
- Netwerkmanagement
- Netwerk attitude
- De Gouden Driehoek van Netwerken
- Kracht van de tweede graad Kwaliteit en diversiteit
- 'Know, Like en Trust' factor
- Aanbevelingen / recommendations
- Rolmodellen
- Recepties met onbekenden
- Internet als netwerkplek – Social Media
- Tips
- Evaluatie



Opwarmvragen

- ▶ Wie vindt netwerken leuk?
- ▶ Wie zou meer mensen willen kennen?
- ▶ Wie zou netwerk voor zich willen laten werken?
- ▶ Wie bereikt zijn doelen met netwerken?



Netwerken - wat is het

- ▶ Netwerken = gebruik maken van
relatienetwerk
- ▶ Negatief?
- ▶ Positief?



Netwerken (Jan Vermeiren)

Informatie delen op een reactieve en proactieve manier zonder daar onmiddellijk iets voor terug te verwachten

Informatie: vacature, sales lead, nieuwe
Mogelijke partnerschappen, interessante trainingen
etc.

Delen: 2 richtingsverkeer, win-win

Reactief: antwoord op vragen

Proactief: laten weten dat je over info beschikt en dat je bereid bent om deze te delen

Niet onmiddellijk: middellange termijn visie



Voorbeelden van netwerken (bron Vermeiren)

Verkoop gerelateerd

- 1) Een relatie onderhouden met je huidige klanten
- 2) Nieuwe prospecten ontmoeten
- 3) Doorverwijzingen krijgen naar nieuwe, geprekwalificeerde prospecten
- 4) Doorverwijzingen krijgen naar andere afdelingen bij huidige klanten
- 5) Mond aan mond reclame
- 6) Het creëren van ambassadeurs die over jou vertellen en je in contact brengen met de juiste Prospecten

Niet-verkoop gerelateerd

- 7) Een nieuwe baan vinden
- 8) Een nieuwe medewerker of collega vinden
- 9) De juiste mensen leren kennen - wat je kan helpen bij je carrière
- 10) De juiste organisaties aantrekken om partnerships mee te vormen
- 11) Op de hoogte worden gebracht als er belangrijke veranderingen zijn (bijvoorbeeld als er bepaalde wet- of regelgeving verandert)
- 12) Up-to-date informatie over al dan niet aan het werk gerelateerde onderwerpen
- 13) Van nieuwe trends horen
- 14) Grotere zichtbaarheid als persoon of organisatie
- 15) Meer kansen aantrekken

- 16) Nieuwe ideeën, nieuwe inzichten en nieuwe kennis krijgen
- 17) Een ander perspectief krijgen
- 18) Deuren die geopend worden naar mensen die je zelf niet kunt bereiken
- 19) Verrijking op elke mogelijke manier
- 20) Dingen met meer plezier doen
- 21) Je als persoon ontwikkelen
- 22) Je als organisatie ontwikkelen
- 23) De juiste mentoren aantrekken
- 24) Een filter hebben (= de mensen uit je netwerk) voor de enorme hoeveelheid informatie op internet en elders
- 25) Meer uitnodigingen krijgen voor (de juiste) evenementen, als deelnemer, spreker of gastvrouw
- 26) Veiligheidsnet als er iets gebeurt
- 26 a - Als je zonder werk zit
- 26 b - Als je te veel werk hebt
- 26 c - Op persoonlijk vlak (kinderen van school halen, hulp bij het opknappen van je huis, babysit, ...)



Netwerken vs Lobby

Netwerken= informatie delen

Lobby = masseren van relaties
beïnvloeden van beslissers
(vooral bij overheid)



Nadelen van netwerken

- Kost tijd
- Levert niet meteen wat op
- Eng – nieuwe mensen leren kennen
- Concurrenten zien waar ik mee bezig ben / wie ik ken



Voordelen van netwerken

- ▶ Nuttig
- ▶ Leuk
- ▶ Inspirerend
- ▶ Gunnen
- ▶ Vertrouwen
- ▶ Goedkoop
- ▶ Draagvlak
- ▶ Kennis vergaren
- ▶ Kennis delen
- ▶ Biedt kansen
- ▶ Kruisbestuiving



netwerk

- ▶ Kennis is iemand met wie je voldoende contact hebt om hem/haar eenvoudige informatie of hulp te kunnen vragen
- ▶ Gemiddeld aantal kennissen = 400
- ▶ Reatienetwerk = kennis van kennis van kennis
= $400 * 400 = 160.000$



Opbouw van netwerk

warme netwerk: cirkel van vertrouwen: mensen die je goed kent en waar je makkelijk contact mee opneemt.

lauwe netwerk: mensen die je eens hebt ontmoet, maar die wat nog verre of vage bekenden zijn. Als je wilt, kun je dat contact wel verdiepen.

koude netwerk wordt gevormd door mensen die je niet kent, maar wel zou willen kennen. Het is de kunst om met die laatste groep in contact te komen.



Kracht van de tweede graad

De echte kracht van een netwerk zit niet in wie je kent, maar in wie zij kennen.

Je hoeft geen zaken te doen met je eigen netwerk, alleen maar het gesprek met ze aan te gaan.



Netwerken - doel?

Gericht op INHOUD: weten

- Vakinhoudelijk
- Marktkennis
- Algemene kennis

Gericht op CONTACTEN: kennen

- Personeel vinden
- Concurrenten,
- Strategische partners
- Collega's

Gericht op CONTRACTEN:

- Opdracht



Netwerken - Met wie

Het doel bepaalt met wie je gaat netwerken:

- Opdrachtgevers
- Zichtbare beïnvloeders (politici, CEO's)
- Onzichtbare beïnvloeders (ambtenaren, P&O, secretaresse)
- Vakgenoten
- Rolmodellen
- Potentials



Informatiebronnen

Concurrenten

Familie / vrienden / kennissen

Vakgenoten

Toeleveranciers

Branche-organisaties

Intermediairs

Adviseurs

Klanten

Eindgebruikers



Netwerkcheck 1:

Kan ik mijn doelen bereiken met mijn huidige netwerkpartners? → evt nieuwe contacten leggen



Netwerkpartners zijn belangrijk omdat ze...

- ▶ Geld opbrengen (op lange of korte termijn)
of
- ▶ Informatie leveren
of
- ▶ Zelf veel relaties hebben



Netwerkmanagement

Doseren van tijd, geld en aandacht

Welke namen staan er in je adresboek?
Wat is de belangrijkheidsscore (1 tm 5)

20% belangrijk
40% onbelangrijk
40% er tussen in



Netwerkcheck 2:

- ▶ Wat dragen mijn huidige netwerkpartners bij aan mijn doel → evt contacten bijstellen



Maatstaf voor succes?

Meet succes af aan het aantal zinvolle connecties
in je netwerk



Fundamentele Principes

- 1 Netwerk attitude
- 2 De Gouden Driehoek van Netwerken
(geven, vragen en bedanken)
- 3 Kracht van de tweede graad
- 4 Kwaliteit en diversiteit
- 5 'Know, Like en Trust' factor

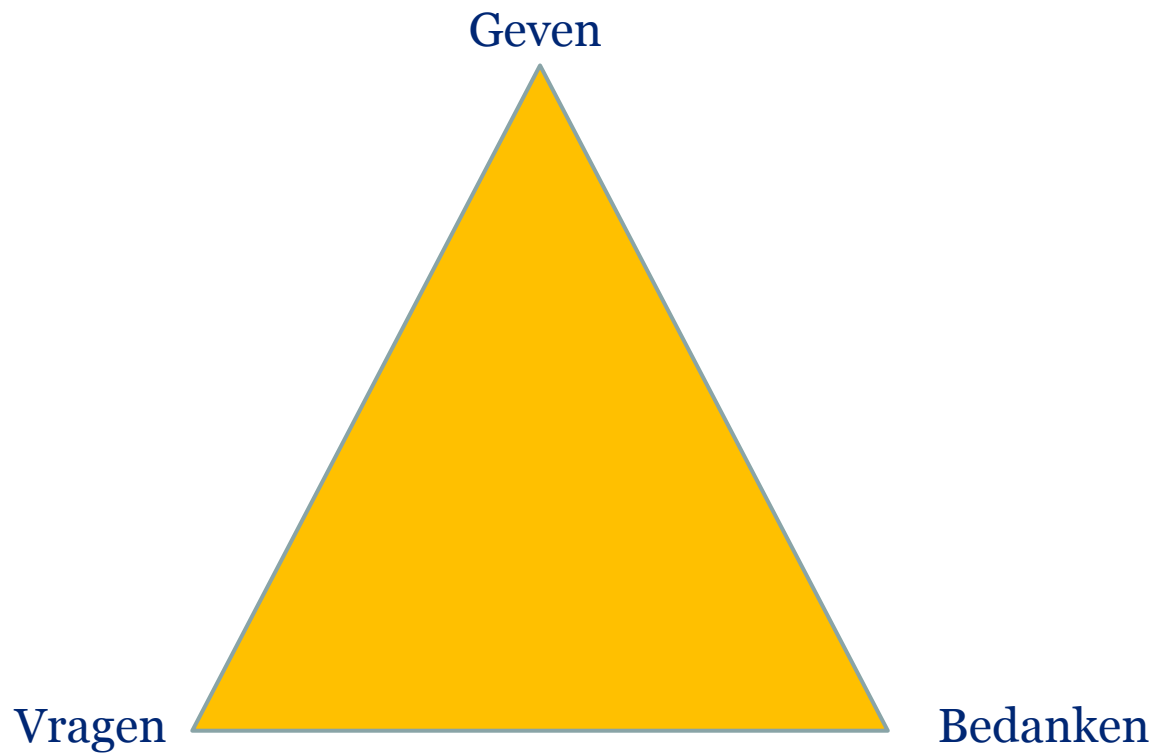


1: Netwerk-attitude

Bereidheid om informatie te delen op een reactieve en proactieve manier zonder daar onmiddellijk iets voor terug te verwachten



2: De Gouden Driehoek van Netwerken



Geven en vragen

Wat kan jij geven?

- zonder er onmiddellijk iets voor terug te verwachten

Wat zou je graag willen ontvangen?

- Om jouw doel te bereiken
- Durf het te vragen



3: Kracht van de tweede graad

De echte kracht van een netwerk zit niet in wie je kent, maar in wie zij kennen.

Je hoeft geen zaken te doen met je eigen netwerk, alleen maar het gesprek met ze aan te gaan.



4: Kwaliteit en diversiteit van je netwerk

Ken de goede mensen

In de relevante gebieden



Diversiteit van je netwerk

Eenzijdige kennis belemmert de blik

Een breed netwerk levert:

- Inhoudelijke kennis
- Achtergrondinformatie
- Marktkennis
- Kunde
- Inzicht
- Perspectief



Wie zijn je partners?

Ken je markt:

Wie neemt de beslissingen in jouw branche?

Wie adviseert de beslisser?

Wie is voor jou belangrijk?

- Directie
- P&O
- Raad van bestuur
- Secretaresse
- Ambtenaar
- Wethouder
- De vrouw van..
- ...



5: Know, Like & Trust - factor



Bob Berg

Know:

- wat weten mensen van je
- Wat is je achtergrond
- Voor welke organisatie werk je
- Waar sta je voor
- Persoonlijke of professionele interesse

Like:

- Vriendelijk
- Behulpzaam
- Delend
- Meedenkend

Trust:

- Expert: kennis, ervaring, goede resultaten
- Attitude: hygienefactor



Like = Netwerk-paradox

Contacten brengen vaak het meeste op als ze niet enkel uit profijt-overwegingen worden onderhouden



Werk aan je 'Know, Like en Trust' factor

- Weten mensen wat jij kan en wil?
- Heb jij een netwerkkattitude?
- Ben je betrouwbaar / word je vertrouwd?



Netwerken en marketing

- klassieke definitie (Kottler), 5 P's:
=product, prijs, plaats, promotie, personeel
- Nieuwe definitie:
=wat ene klant tegen de ander zegt



Netwerken vs verkopen

- Interesse in gesprekspartner vs focus op product
- Bewust van de kracht van 2^e graad vs focus op 1^e graad.
- Focus op geven, met de bedoeling om op middellange termijn iets terug te krijgen, vs focus op de handtekening, 'nemen'.

Aanbevelingen / recommendations

Promotie en filter functie

LinkedIn



Netwerkfouten

- 🙄 Geen contact maken
- 🙄 Kletsen zonder doel
- 🙄 Kletsen met de verkeerde mensen
- 🙄 Mijn product beschrijven
- 🙄 Kaartjes scoren
- 🙄 Geen kaartje geven
- 🙄 Langs de ander heen kijken
- 🙄 Te direct verkopen
- 🙄 Alleen nemen
- 🙄 Alleen geven
- 🙄 Zeuren
- 🙄 Roddelen
- 🙄 Etc
- 🙄 Etc



Netwerktips

- ▶ Keuzes maken
 - ▶ wat wil je bereiken
 - ▶ met wie wil je netwerken
 - ▶ waar wil je voor gebeld worden
- ▶ Omgangsvormen
 - ▶ Voor wat hoort wat
 - ▶ Geven en nemen en bedanken
 - ▶ Eerst geven dan nemen
 - ▶ Kom je afspraken altijd na!
 - ▶ Wees attent en houd contact (LinkedIn bijv)
 - ▶ Toon interesse in de ander
 - ▶ Enthousiasme en openheid – met mate
 - ▶ Niet té bescheiden
 - ▶ Roddel niet en val niemand af!
 - ▶ Communiceer positief
 - ▶ Rapport – echt contact maken
 - ▶ Echt zijn
- ▶ Durven
 - ▶ Doelgericht
 - ▶ Je vraag stellen , bijv als adviesvraag
- ▶ Investeer in de lange termijn



Netwerken, waar?

- Overall...
- Irl – in real life
 - congressen, workshops en seminars
 - borrels en recepties
 - netwerkclubs
 - branche-organisatie, businessclub, serviceclub
 - Presentaties, workshops en lezingen verzorgen
 - Praatje in de lift
 - Koffie drinken
 - Nieuwsbrief
 - Vakliteratuur
- Online
 - E-mail
 - Nieuwsbrief
 - Social media (bv. Linked In, plaxo, twitter, facebook)
 - internetforum
 - - E-comments



Hoe overleef ik...netwerkbijeenkomsten

- ▶ Wat is je doel?
- ▶ Wie wil je spreken?
- ▶ Vraag om introductie door jouw warme contacten
- ▶ Koppel mensen aan elkaar
- ▶ Ga naar inhoudelijke bijeenkomsten
- ▶ Gebruik evt LinkedIn Events voor info
- ▶ De wet van de twee voeten



Social Media

- ▶ LinkedIn
- ▶ Facebook
- ▶ Twitter
- ▶ Blog
- ▶ YouTube
- ▶ etc.



[Fitness Equipment on Sale - Save 20%-50% off all Fitness Equipment. Lowe](#)

[Edit Profile](#) [View Profile](#)



Ellen Schiffeleers YOU

Zet vanuit Barcavela alle zeilen bij om samen met u communicatie en samenwerking te verbeteren

Maastricht Area, Netherlands | Professional Training & Coaching

Ellen Schiffeleers laatste voorbereidingen voor de workshop 'Topvrouw: vrouwelijk en ondernemend' van a.s. woensdagavond. Er zijn nog 3 plaatsen beschikbaar

barcavela.nl barcavela.nl

1 day ago • Like (1) • Comment • Share • See all activity

Foto
Killerline
Zoektermen
Statusupdate
Bedrijfsprofiel

95% recruiters worldwide



The image shows a screenshot of a Twitter profile for Ellen Schiffeleers. The profile header includes the Twitter logo, a search bar, and navigation links for Home, Profile, and Messages. The profile picture is a portrait of Ellen Schiffeleers. Her name is **Ellen Schiffeleers** and her handle is **@Ellen_Barcavela**. She is located in Meerssen. Her bio reads: "talenten zien en ontwikkelen. mensen en organisaties tot grotere hoogtes brengen. Nieuwsgierig, betrokken en resultaatgericht." and her website is <http://www.barcavela.nl>. Below the profile information is an "Edit your profile" button. The main content area shows a "Timeline" tab selected, with three tweets from @Ellen_Barcavela. The first tweet, dated 8 May, mentions a workshop on May 11th. The second tweet, dated 28 Apr, also mentions a workshop. The third tweet, dated 26 Apr, mentions a training on conflict management.

- Micro-blog
- 156 miljoen gebruikers
- kwart van hen nauwelijks followers.
- 1/3 volgt tenminste één merk of bedrijf
- 65% van grootste bedrijven ter wereld actief op Twitter.
- Gemiddeld 31 jaar oud.





- Begonnen als privé, steeds meer ook zakelijk
- ruim een half miljard gebruikers. (1: Chin, 2: India, 3: LinkedIn)
- Coca Cola telt bijna twintig miljoen leden



barcavela



Zoeken

Bladeren

Barcavela - Ellen Schiffeleers

demoplatform

11 video's



Abonneren



- steeds meer zakelijk gebruik
- Na Google meest gebruikt als zoekmachine



Netwerken via Social Media: voordelen

- ▶ Altijd actueel
- ▶ Netwerken kost minder tijd
- ▶ Netwerken op het moment dat het jou uitkomt
- ▶ Netwerken zonder door de regen te hoeven
- ▶ Makkelijk bereiken van je doelgroep
- ▶ Goedkoop
- ▶ Snel doorzoekbaar



Social Media: minpunten

- Geen face-to-face contact
- Oppervlakkig en vluchtig
- Kost tijd
- Spam
- Resulaat is moeilijk meetbaar
- Nooit meer veilig: Iedereen kan van alles over je zeggen; positief en negatief, terecht en onterecht.
- Niet altijd betrouwbaar: op Twitter bijv. regelmatig geruchten die door de massa worden versterkt en vervolgens niet waar blijken te zijn.
- ---
- ---



Wegen de voordelen op tegen de nadelen?



Netwerken

- Informatie delen
- op een reactieve en proactieve manier
- zonder daar onmiddellijk iets voor terug te verwachten



Profileren

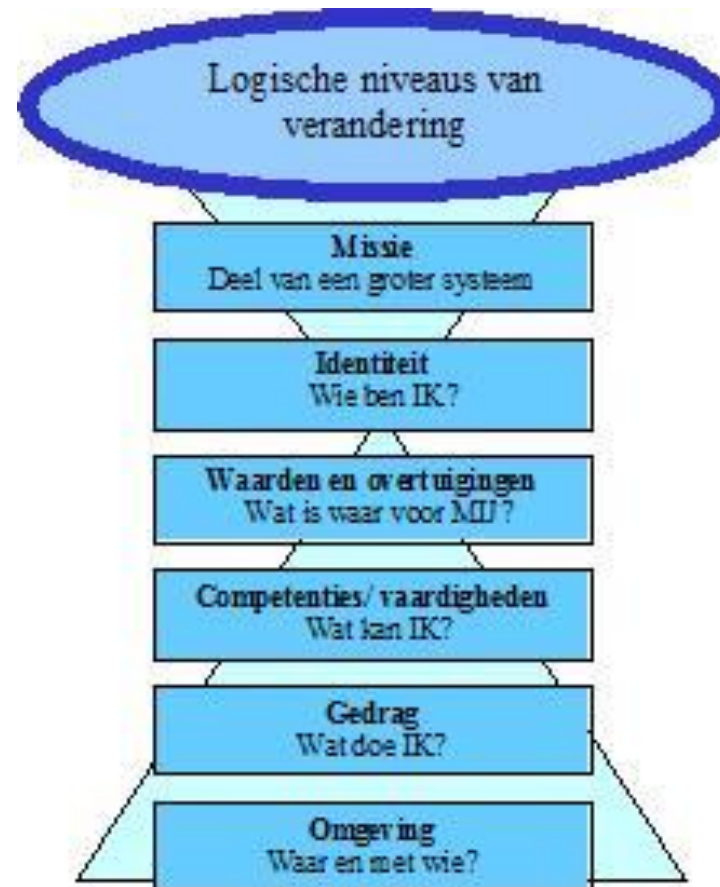
als mensen niet wéten
hoe goed je bent,

dan zal de waarde
van wat *jij* te brengen hebt

nooit stijgen.



Wat heb je nog nodig?



Onthoud:

- Bepaal je doel = Weet wat je wil
- Bedenk wie je kan helpen +Inzet tweede graad
- Maak contact
- Stel je vraag
- Wees bereid om te geven
- Middellange termijn visie
- Werk aan je 'Know, Like en Trust' factor



Bedankt voor je aandacht, en...
succes met netwerken

Ellen Schiffeleers

Barcavela

www.barcavela.nl

info@barcavela.nl

