

Netwerken werkt!

Een netwerk opbouwen, uitbreiden en effectief gebruiken

door Caroline van Halteren | C*value

If you want to go fast, go alone.

If you want to go far, go together.

[quote Warren Buffett]

m'n opa, m'n opa, m'n opa...



Wat is netwerken?

- Netwerken is op een respectvolle en aandachtige manier omgaan met familie, vrienden, kennissen, relaties, klanten en vreemden
- Netwerken gaat over persoonlijke, vaak informele contacten
- Netwerken gaat over je instelling, hoe je contact maakt, hoe je iemand aanspreekt, hoe je luistert en hoe je aandacht geeft, kortom; hoe je communiceert
- Netwerken heeft weinig te maken met zaken doen, bedrijven of organisaties

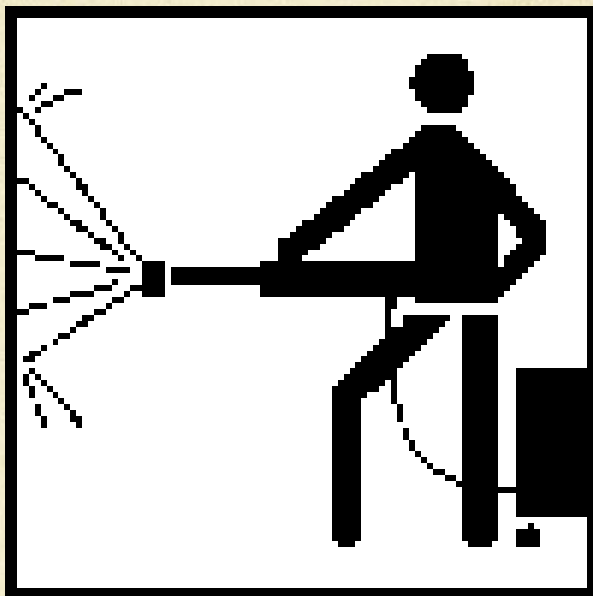


Netwerken is...

- ... omgaan met je persoonlijke relaties
- ... onderlinge communicatie
- ... ècht luisteren en doorvragen
- ... aandacht geven en..... aandacht vragen!
- ... reciprociteit; geven zonder te herinneren en ontvangen zonder te vergeten

Waarom netwerken?

- Mensen die je nu kent, kunnen invloedrijk worden
- Nieuwe mensen brengen nieuwe inzichten en ervaringen
- Mensen maken je gelukkiger
- Nieuwe mensen openen nieuwe mogelijkheden
- Een groot netwerk betekent meer invloed
- Andere mensen beslissen over jouw reputatie
- De wereld is kleiner dan je denkt!



Oefening 'ik zoek...'

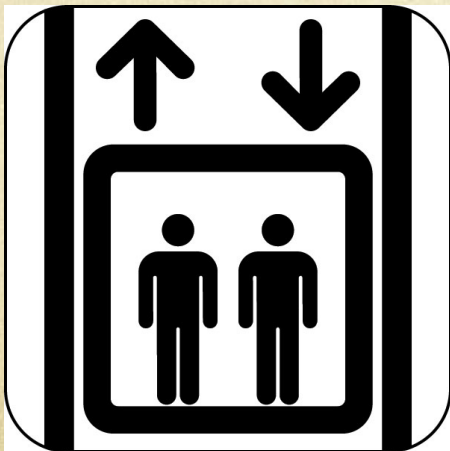
Effectief netwerken

- De 3 O's; opbouwen, onderhouden en oogsten
- 80/20-regel; 20% van je netwerk geef je 80% aandacht
- Organiseer je persoonlijke contacten
- Maak een actieplan 'contacten onderhouden'
- Up to date houden van je sociale netwerken
- Netwerken heeft een indirect effect op wat je wilt bereiken

Elevator pitch

- Jouw 'golden nugget' (waar ben ik trots op)
- Jouw vaardigheden/competenties (wat kan ik goed)
- Jouw ambitie (wat wil ik bereiken)

oefening



Do's

- Wees speels, grappig, origineel en/of creatief
- Maak gemeente complimenten
- Wees een interessante gesprekspartner
- Wet van Olvarit (Richard Engelfriet)
- Ken je eigen showroom (wat heb je te bieden?)
- Lardeer het gesprek met je privé leven/interesses
- Zorg voor adequate 'follow up'

Dont's

- Laat niet alleen wat van je horen als je iemand nodig hebt
- Zet mensen niet onder druk om je van dienst te zijn
- Resultaat uit netwerken vergt tijd
- Netwerken & vertrouwen; doe niets dat het vertrouwen in jou kan beschamen
- Doe geen loze beloftes. Als je iets toezegt, kom dit dan zo snel mogelijk na

Succes!

Een digitale versie van deze presentatie ontvangen?

Mail naar caroline@c-value.nl