

Zo word je een betere netwerker



BEN JE EEN NETWERKER? TERWIJL DE ENE PERSOON MET VEEL FLAIR NIEUWE CONTACTEN LEGT, STAAT DE ANDER ER ALS EEN MUURBLOEMPJE BIJ. DE MEESTE MENSEN BEVINDEN ZICH ERGENS TUSSENIN. MAAR IEDEREEN KAN NETWERKEN, ZEGT NETWERKEXPERT VÉRONIQUE HOEX. ZE GEEFT WORKSHOPS OM NETWERKEN EFFECTIEVER, EFFICIËNTER EN LEUKER TE MAKEN.

Wat versta je precies onder netwerken en waarom is het zo belangrijk?

“Netwerken doe je altijd en overal. Je bent aan het netwerken als je een praatje slaat met burens, vrienden, familie of collega’s. Het is een kwestie van wederzijdse interesse en appreciatie. In je persoonlijk leven zal netwerken je helpen om sneller een babysit te vinden als je er een nodig hebt. Wanneer je netwerk je in professioneel opzicht aan de juiste kwaliteiten linkt, zal het je helpen nieuwe kansen, opdrachten of klanten te krijgen.”

Sommige mensen aarzelen om bijvoorbeeld op een bedrijfsevenement een onbekende aan te spreken.

“Dat merk ik ook, zowel op events als tijdens workshops. Vlamingen zijn niet zoals veel Nederlanders, die vlot op een onbekende afstappen, een hand geven, een praatje slaan. Een goede vraag om te weten waar je staat op de schaal van het netwerken is: wanneer heb je nog eens iemand aan iemand anders gelinkt? Als mensen

dat niet doen, is dat misschien omdat ze niet goed weten wat ze kunnen betekenen voor anderen. Of hun verwachtingen zijn te hoog gespannen. Er moet niet meteen resultaat tegenover zo’n ontmoeting staan: je ontmoet iemand, en je ziet wel verder. Maar er is ook niks mis mee om heel gericht te werk te gaan.”

Wat zijn goede plekken om te netwerken? Hoe zit het met seminars, congressen, bedrijfsevents?

“Ik wil eerst zeggen: vergeet je interne netwerk niet. Het is belangrijk om contacten te onderhouden in het eigen bedrijf, zodat je collega’s jou uitdragen en jij hen. Maar een congres of seminarie is natuurlijk een plek waar je veel nieuwe mensen kunt leren kennen. Wees dan ook niet bang om na een lezing een - liefst ter zake doende - vraag te stellen voor de micro. Voor je het weet hebben 300 mensen je gezien.”

Hoe leg je het eerste contact bij de koffie of op de receptie?

“Non-verbale communicatie en een goede voorbereiding zijn heel

belangrijk. Draag ook zorg voor je kleren en accessoires, zorg dat die matchen met wat je wilt uitstralen. Als je vroeg op een event binnen komt, zijn er nog veel mensen alleen en verhoog je je kansen om iemand aan te spreken. Loop binnen met een blik die uitstraalt dat je er zin in hebt, glimlach. Het ijs breken is niet moeilijk. Een beetje small talk à la ‘Stond u ook in de file?’, ‘Hoe kent u de gastheer?’, ‘Lekker buffet hé’, ‘Ik zie dat u hier ook al vroeg bent’ - er zijn tal van mogelijkheden en mensen zijn doorgaans dankbaar dat je hen aanspreekt. Dan is het maar een kleine stap om jezelf te introduceren, te vragen wat je gesprekspartner daar brengt.”

Moet je je voorbereiden om goed te netwerken?

“Ja, dat is zelfs het allerbelangrijkste. Als ik twee dagen netwerktraining geef, zijn we anderhalve dag bezig met hoe je je kunt voorbereiden. Voor ik naar een event ga, tracht ik de gastenlijst in handen te krijgen. Ik zoek mensen via LinkedIn en kijk via wie we



met elkaar geconnecteerd zijn. Ook dat helpt om contact te leggen. Maar een goede voorbereiding is in eerste instantie een kwestie van personal branding: hoe positioneer je jezelf? Wat zeg je over jezelf en je job? Wat maakt je uniek? Wat zijn je vijf kernwoorden? Wat is jouw toegevoegde waarde? Sommige mensen noemen een ronkende titel waarmee je echter helemaal niet weet wat ze doen - zo moet het dus niet. Zelf werk ik met een variabele pitch. Ik heb een goede mise en place - ik weet wat ik zoal over mezelf kan zeggen en wat ik voor anderen kan betekenen, maar hoe ik het formuleer, hangt af van het moment zelf en de persoon bij wie ik sta.”

Wat zijn de grootste netwerk-etiquettefouten?

“Mensen die alleen over zichzelf praten, zijn storend. Geen wederkerigheid krijgen is echt not done. Ik heb het er ook moeilijk mee als mensen niet dankbaar zijn als je je netwerk hebt aangesproken. Even dankbaarheid tonen, een tip of uitnodiging opvolgen, dat is leuk. Een nieuw moment van interactie, en je bent alweer top of mind.”

Hoe zet je je netwerk aan het werk?

“Er zijn vier voorwaarden die vevuld moeten zijn om een netwerk je plannen te laten realiseren. Om te beginnen is er de gunfactor: je netwerk gunt jou succes. Ten tweede is er vertrouwen nodig: je netwerk heeft vertrouwen in wie jij bent en wat je kunt. Interactie is ook essentieel: je hebt je netwerk recent nog gesproken, gemaïld, of contact gehad via sociale media. En de vierde factor vermeldde ik eerder al, branding: je netwerk associeert je effectief met je kernwoorden.”

Leer je goed netwerken met vallen en opstaan?

“Het is zoals met autorijden: je moet je niet meteen op de autosnelweg begeven. Binnenkort komen de communiefeesten en barbecues er aan. Wanneer je tegen tante Amelie kunt uitleggen wat je job precies inhoudt en hoe je het verschil maakt, dan zal het volgende keer op een netwerkevent met onbekenden ook veel beter lukken.”

Meer info? www.expertacademy.be