



Netwerktips

Hieronder een aantal tips op een rijtje: niet uitputtend, maar gewoon een selectie van mogelijkheden om in contact te komen met potentiële nieuwe klanten.

1. Word **lid** van een club, een mailinglist, een business groep of een branche organisatie.
2. Ben **bereid te geven**: breng zelf ook mensen met elkaar in contact zonder je eigenbelang hierbij mee te laten spelen. Wie zaait zal oogsten.
3. Als je **een tip** krijgt van iemand, geef dan altijd een terugkoppeling. Wat heb je er mee gedaan, wat is er uit gekomen. Bedank de gevende partij altijd, ongeacht de kwaliteit van de tip.
4. **Bereid je voor** op een lezing, een congres of een andere bijeenkomst. Bedenk wie er aanwezig zal zijn en wie je wilt spreken.
5. **Onderhoud je contacten**: investeer in alle bekenden die je op een bijeenkomst tegen komt maar claim ze niet.
6. **Schrijf** achterop het visitekaartje waar je de desbetreffende persoon hebt ontmoet en eventueel waarover jullie gesproken hebben.
7. **Mis geen kansen**. Kun je niet ingaan op een uitnodiging voor een borrel of een andere bijeenkomst, stuur dan even een briefje of een e-mail. Hiermee maak je duidelijk dat je de uitnodiging wel op prijs stelt. Als je wel geweest bent, stuur dan de volgende dag een bedankje of bedank de organisator bij vertrek.
8. Blijf te allen tijde **positief**. Bekritiseer de anderen of je concurrenten niet om daardoor zelf beter uit de verf te komen. De gesprekspartners zullen op het moment misschien meelachen, maar onthouden langer dat u iemand bent die onaardige dingen zegt. Je wil waarschijnlijk niet dat die indruk het langst blijft hangen.
9. Maak het jezelf in het begin **niet al te moeilijk**: begin met de bedrijven die je via/via al kent. Die bedrijven/personen kunnen je misschien helpen met het leggen van verdere contacten.
10. Als een gesprek met iemand hebt, probeer dan **gemeenschappelijke interesses** te vinden, dat praat een stuk gemakkelijker.
11. Netwerken moet **van beide kanten** komen. Je kunt jezelf niet opdringen aan iemand die niet geïnteresseerd is in jou of je bedrijf.

Nog een aantal praktische tips: regels van het netwerken.

1. Netwerken is belangrijk

Ben je ervan bewust dat netwerken belangrijk is. Het kan je verder helpen in je persoonlijke en professionele ontwikkeling. Een groot deel van je kansen ontstaan door het contact maken met de juiste mensen.

2. Wees selectief

Don't work hard but smart. Gebruik je tijd dus goed en selecteer de contacten die voor jou het meest waardevol zijn. Zorg voor een gevarieerd netwerk, onderhoud contacten met mensen die zelf ook actief netwerken en een positieve instelling hebben. Maak redelijk snel het onderscheid tussen de "gevers" (zij die jou ook wat gunnen) en de "nemers" (zij die alleen op eigen voordeel uit zijn).

3. Goede voorbereiding

Wat wil je bereiken? Waar ben je goed in? Wat kun je voor anderen betekenen? Wie ken je al en wie ontbreekt aan dat lijstje? Wat heb je nodig? Wat wil je van anderen weten ? En neem altijd je visitekaartjes en agenda mee !

4. Wederzijds belang

Als je iets voor een ander kunt betekenen, is de ander ook eerder bereid iets voor jou te doen. Ben professioneel en toon interesse in de ander. Zoek naar overeenkomsten.

5. Initiatief

De gulden regel in netwerken is initiatief tonen en zelf mensen benaderen. Ga naar die plaatsen en bijeenkomsten waar je verwacht mensen te ontmoeten die belangrijk voor je (kunnen) zijn. Stel niet té hoge doelen, blijf tactisch en niet te opdringerig.

6. Netwerkbestand aanleggen

Verzamel visitekaartjes en maak een overzicht van wie wat doet. Gooi geen oude adressen weg en hou uw adressenbestand up to date.

7. Contacten onderhouden

Laat nooit langer dan 3 maanden niets van je horen. Als je eenmaal de juiste contacten gevonden hebt, zijn ze je helaas ook zo weer vergeten als je niets van je laat horen. Hou je contacten op de hoogte van je plannen en vraag ook naar hun plannen. Stuur altijd een bedankje als een relatie je van dienst geweest is.

8. Zoek een mentor of een coach

Een goede coach is iemand die je inzicht geeft in je werkgebied, je adviseert en voor je klaar staat. Een coach kan je ook introduceren in zijn of haar netwerk en mogelijkheden voor je professionele ontwikkeling aandragen.

Tips over netwerken vind je o.a. ook op de site: www.netwerkenwerkt.nl

Netwerkorganisaties/gelegenheden in de Zaanstreek e.o.

Hieronder staan een aantal netwerkorganisaties uit de Zaanstreek. In de meeste regio's in Nederland vind je soortgelijke organisaties.

Kennisoverdracht, innovatie, belangenbeharting, samenwerking en succesvol zaken doen beginnen bij de kennismaking met mede-ondernemers tijdens de netwerkcontmoetingen van de Businessclubs.

DE CORNER

Zaanse Ondernemers Sociëteit De Corner

Vanzelfsprekend bent u geïnteresseerd in netwerken. De Corner biedt u als ondernemer deze mogelijkheid. 'Netwerken' doet de sociëteit al vanaf 1984.



De Maatschappij

Het departement Zaanstreek Waterland telt circa 120 leden. Ongeveer 6 maal per jaar wordt een bijeenkomst georganiseerd. Deze bijeenkomsten vinden op wisselende locaties plaats



Meerbusiness Zaanstreek Waterland

MeerBusiness Zaanstreek Waterland, platform voor vergroting van uw netwerk, persoonlijke ontwikkeling, gezondheid en maatschappelijke betrokkenheid.



Zaanse Ondernemersdag

De Zaanse Ondernemersdag heeft zich ontwikkeld tot een dynamisch en interactief netwerkevenement.



Vrouwen Netwerk Zaanstad Plus

Ambitieuze vrouwen uit de Zaanstreek en omgeving voor nieuwe inzichten, inspiratie, samenwerkingsverbanden en bekendheid met elkaars bedrijf en werkzaamheden.



Zaanbusiness Club

Zaanbusiness Borrel, bijeenkomst voor Zaanse ondernemers. Geen sprekers en presentaties, maar informele borrel waar je elkaar spreekt en ontmoet.



Zaans Ondernemers Netwerk

ZON is belangenbehartiger voor de totale Zaanse industrie, handel en dienstverlening en werkt samen met andere Zaanse industrie- en ondernemersverenigingen.



Open coffee Zaanstreek-Waterland. Wordt 1 x per maand georganiseerd bij Brevent op de Dam in Zaandam. De koffie staat klaar vanaf 09.00.



Club van 25 Zaandam.

De Club van 25 is het nieuwste initiatief van Brevent. Deze commerciële netwerkorganisatie is gericht op de zakelijke groei van 25 unieke, niet-concurrerende bedrijven en zakenmensen per club.

De clubleden zijn onderling van grote betekenis, zij leggen nieuwe contacten, kijken naar samenwerkingsverbanden, creëren ideeën maar wisselen bovenal aanbevelingen aan elkaar uit. Met uiteindelijk als doel het genereren van opdrachten en omzet voor elkaar. De diversiteit aan beroepen maakt de Club van 25 sterk.



Business Network International.

Business Network International (BNI) biedt ondernemers een positieve en gestructureerde omgeving waarin zij waardevolle, zakelijke aanbevelingen uitwisselen met andere (lokale) ondernemers.

Via een marketingstrategie waarbij leden met elkaar vertrouwen opbouwen, ideeën en contacten uitwisselen en daardoor elkaar kunnen introduceren in hun netwerken.

Zo helpen zij elkaar om hun onderneming en omzet te laten groeien.

Business Network International (BNI) is dan ook de grootste zakelijke netwerkorganisatie ter wereld op het gebied van aanbevelingenmarketing.

In 2010 wisselden 135.000 leden in circa 5500 chapters in 45 landen samen meer dan 6.5 miljoen aanbevelingen uit voor hun ondernemingen.

De aanbevelingen resulteerden in een totale waarde van 2,1 miljard euro!