

Jan Vermeiren

## > 'Netwerken kan je leren'

Jan Vermeiren is netwerkspecialist. Een menselijke, niet eentje uit de informatica, hoewel hij wel uit de IT-wereld komt. *"Mensen zoeken steeds naar middelen om succesvoller te zijn. Dat kan via netwerken. Door even stil te staan bij deze netwerken, door hen in kaart te brengen en vervolgens direct actie te ondernemen, kan elke persoon of organisatie onmiddellijk grote stappen voorwaarts zetten."* Hoewel de meeste mensen netwerken en verkopen over een kam scheren, is het een vaardigheid en attitude die iedereen ten goede komt. Meer bewust worden van de kracht van een netwerk en hoe het in te schakelen met respect voor alle betrokken partijen, daar draait het bij Networking Coach om. *"Als we dan toch even focussen op verkopers, dan kunnen zij hun eigen leven gemakkelijker maken door een referral- of doorverwijzingstrategie op te zetten. Het voordeel daarvan is dat ze een netwerk van ambassadeurs creëren die voor hen prospecten aanbrengen, zodat ze zelf geen koude prospectie (of 'cold calling') hoeven te doen",* zegt Vermeiren.

*"Om goed te netwerken, denken veel mensen dat ze hun visitekaartje zelf aan iemand moeten afgeven. Het gaat echter over relaties opbouwen en onderhouden. Je doet er dus beter aan om te focussen op de andere persoon en te kijken wat je voor iemand anders kan doen. Begin dus met oprecht naar iemand te luisteren, kijk hoe je iemand kan verder helpen. Vaak zitten mensen ook met ingebeelde drempels. Wie ben ik om die of die te helpen? Of men wil terecht niet pushy zijn, maar veel mensen weten niet hoe dit aan te pakken."*

Maar doe jezelf vooral geen geweld aan, is de goede raad van Vermeiren. *"Iedere avond naar een restaurant gaan als dat tegen je natuur is, zal niet werken. Je kan ook een klein kringetje opbouwen met mensen die toegang hebben tot heel veel mensen. Iedereen kan het doen, het is een attitude."* Een gevarieerd netwerk op-

zetten, is belangrijk. Zo creëer je veel meer kansen, op welk professioneel terrein je je ook begeeft. *"De kansen die je krijgt, komen immers vaak niet van mensen die je zelf kent maar wel van mensen die zij kennen."* Netwerking Coach geeft naast brede introducties over het fenomeen netwerken daarom ook advies rond gerichte en strategische netwerkacties.

Bart Sneyers, General Manager van Nike Belgium, over de training van Jan Vermeiren: *"De training was voor ons management team absoluut een eye opener en zit vol praktische tips. Het gaat vooral om 'geven' en het 'delen van informatie' met anderen, over waarde toevoegen voor anderen. Het krijgen volgt later vanzelf. Het leert je om integer om te gaan met wat soms een negatieve bijklank heeft."*



Jan Vermeiren:

*"De kansen die je krijgt, komen immers vaak niet van mensen die je zelf kent maar wel van mensen die zij kennen."*