

# The power of networking and referrals

Inter-company netwerk training voor zaakvoerders

## Wat?

- Netwerk training voor **zaakvoerders** met dubbele focus: het verbeteren van de **persoonlijke vaardigheden en inzichten op netwerkgebied** én het actief helpen en geholpen worden i.v.m. **doorverwijzingen bij de klanten van de andere deelnemers**.
- In de training zit er één deelnemer per bedrijf, elk uit een andere activiteit. Er is dus **exclusiviteit**.
- Eén training duurt 3 dagen (deze dagen worden gespreid in de tijd).

## Resultaat

Aan het einde van de training zullen de deelnemers efficiënter en met meer plezier netwerken. Zij zullen immers:

- **Introducties en doorverwijzingen krijgen** van bestaande klanten
- **Introducties en doorverwijzingen krijgen** van de andere deelnemers aan de cursus
- Het gevolg van de twee vorige punten is dat ze o.a. **minder “cold calls”** moeten doen om hetzelfde resultaat te halen. Wat niet enkel tijdefficiënter zal zijn, maar ook veel plezieriger werkt.
- Bij **geprekwalificeerde prospecten** aan tafel zitten, dus **hogere kansen op succes** en **minder tijdverlies** aan bedrijven/mensen die nooit klant zullen worden
- **Betere afsluitratio's** halen bij nieuwe prospecten, dus **meer verkopen** realiseren op **minder tijd**
- Ook **van nieuwe klanten doorverwijzingen** krijgen naar nieuwe klanten
- Met de juiste **attitude** gaan netwerken zodat hun netwerk hun spontaan verder helpt
- Hun **doelen sneller bereiken** en dagelijkse taken efficiënter kunnen uitvoeren
- **Opportunities** vanzelf aantrekken
- Zich comfortabeler voelen op **recepties en andere netwerk evenementen** (zowel de eigen evenementen als georganiseerd door anderen)
- De beschikbare **tools** beter gaan gebruiken
- Een **gewaarborgde ROI** van deze training (zie onderaan bij garantie).

## Wat maakt deze training anders dan andere trainingen?

- Focus op netwerken als hulpmiddel om de **commerciële doelen sneller en gemakkelijker te bereiken**.
- Er wordt niet enkel training gegeven in netwerk inzichten, -vaardigheden, -strategieën en -tools. Het uitwisselen van contacten en het **doorverwijzen en actief promoten en introduceren van de andere deelnemers** wordt immers niet enkel zwaar benadrukt en actief gepromoot, maar is ook een wezenlijk onderdeel van de cursus.
- Korte én lange termijn **voordelen**:
  - **Lange termijn:**
    - Door inzichten en vaardigheden te verwerven, leggen de deelnemers een continue basis voor de toekomst, zowel voor het bedrijf als voor zichzelf.
    - Door het opbouwen van een nieuw netwerk met de andere deelnemers wordt er een basis gelegd voor continue introducties en doorverwijzingen.
  - **Korte termijn:**
    - Door het stimuleren van de introducties en aanbevelingen bij elkaars klanten, kunnen er op korte termijn reeds nieuwe klanten worden gewonnen.
    - Door anders met de bestaande klanten om te gaan, kunnen er bijkomende contracten worden afgesloten of via deze bestaande klanten nieuwe klanten komen.
- **Eén jaar lange wekelijkse opvolging per e-mail** met bijkomende opdrachten en tips die vlot te integreren zijn in de wekelijkse agenda zodat er écht resultaten behaald worden.

## Voordeel van deze cursus

- **Training gecombineerd met actieve referrals**, wat de terugverdiendtijd zeer kort maakt.
- **Afgeschermd Internet platform** om met elkaar te communiceren tussen de sessies door. Voordelen:
  - leren werken met deze relatief nieuwe technologie
  - efficiënter communiceren met, helpen van en geholpen worden door de andere deelnemers.
- **Continue ondersteuning door de begeleiders** van de cursus (netwerk specialisten) tussen de sessies via een afgeschermd Internet platform, e-mail en telefoon.
- **Eén jaar lange wekelijkse opvolging per e-mail** met bijkomende opdrachten en tips die vlot te integreren zijn in de wekelijkse agenda zodat er écht resultaten behaald worden.
- Een **gewaarborgde ROI** van deze training (zie onderaan bij garantie).

- **Exclusiviteit per activiteit** (dus geen van jouw concullega's zit in dezelfde training als jouw medewerkers)

## Praktisch

- **3 dagen training**, gespreid over 1,5 maand (tussen twee opeenvolgende dagen zitten telkens twee weken zodat de deelnemers tijd hebben om het geleerde te verwerken, toe te passen en elkaar verder te helpen)
- **Data:** zie website
- **Locatie:** zie website

## Opgelet ! Voorwaarden voor de deelnemers

- Dit is een **intensieve training** die meer tijd en inspanning van de deelnemers vraagt dan louter naar de sessies komen.
- Tussen de sessies wordt er via een afgeschermd platform op het Internet met elkaar contact gehouden.
- De **deelnemers dienen tijd te maken** tussen de sessies door:
  - Voor persoonlijke opdrachten
  - Om elkaar te leren kennen. Praktisch wordt er verwacht dat ze tussen de eerste dag van de cursus en de laatste dag met elke andere deelnemer een afspraak van minstens 1 uur plannen om elkaars business beter te leren kennen zodat ze elkaar beter kunnen doorverwijzen en introduceren.
- **Enkel deelnemers die een commitment maken** om hier actief aan mee te werken en er tijd voor te maken, worden toegelaten tot de cursus.
- **Verantwoordelijkheid hebben rond commerciële beslissingen.**

## Inhoud training

Hieronder vind je de inhoudelijke topics die aan bod zullen komen:

### Dag 1:

- Inzichten
  - Wat is netwerken en wat zijn referrals?
  - Wat is het verschil tussen netwerken en verkopen?
  - Wat is het verschil tussen een introductie en een aanbeveling?
  - Wat is het “Pro-active networking” proces en hoe kan dit jou helpen om een effectieve en efficiënte referral strategie uit te bouwen?
  - Wat zijn de 6 degrees of proximity en welke invloed hebben ze op het uitbouwen van jouw referral strategie?
  - Wat zijn de 3 grootste redenen waarom men weinig of geen spontane referrals krijgt (en hoe deze op te lossen)?
  - Wat is de networking en referral attitude?

- Hoe relaties opbouwen met je netwerk zodat zij je aan klanten helpen d.m.v. de Gouden Driehoek van netwerken?
- Wat zijn je doelstellingen en hoe deze sneller bereiken via je netwerk?
- Wie is jouw ideale klant (organisatie en beslissingsnemer)?
  - Wie is hij/zij? Wat zijn de karakteristieken?
  - Hoe deze ideale klant via je netwerk te bereiken?
- Jouw profiel
  - Persoonlijke voorstelling
  - Verschillende onderdelen en vormen van het profiel
  - Hoe antwoord je op de vraag “en wat doe jij?” op een manier dat je onthouden wordt (je Sticky Story©)?
  - Wat is de grootste valkuil bij de Sticky Story© en hoe deze vermijden?

### **Dag 2: netwerken in de praktijk en inzichten in je netwerk**

- Netwerken op een evenement (receptie, congres, training,...)
  - Hoe bereid je je voor zodat elke deelname aan een netwerk evenement een succes wordt
  - Hoe comfortabel een gesprek aanknopen?
  - Hoe het gesprek verder zetten zodat je voorbij de oppervlakte gaat?
  - Hoe op een krachtige manier het gesprek afronden?
- Opvolgen van contacten na evenementen of andere contact momenten
  - Wat zeggen of schrijven zodat je gesprekspartner de relatie wil verder zetten?
  - Welke frekwentie is nodig om iemand te onthouden en onthouden te worden?
  - Welke strategie: hoe de Continuous Contact Cycle<sup>®</sup> inschakelen voor jouw organisatie
- Jouw netwerk
  - De verschillende netwerken waarin je je bevindt
  - Netwerk in kaart brengen: binnen én buiten je organisatie
  - Intelligent netwerken
  - Met wie netwerken (mentors en coaches,...)
  - Waar netwerken (plaatsen, organisaties, clubs en websites)
- Hoe vertrouwen opbouwen zodat je meer “refereerbaar” wordt?

### **Dag 3: tools, referral strategie en persoonlijk netwerk plan**

- Wie zit er in je support-, informatie- en referral-netwerk?
- Wat zijn jouw onuitputtelijke bronnen voor oneindige referrals?
- Hoe je netwerk inschakelen als opstapje naar je doelgroep?
- Hoe LinkedIn, Ecademy, Xing en andere online business netwerken in te schakelen in een referral strategie (en wat zeker niet te doen)?
- Hoe tools zoals Plaxo en je e-mail programma gebruiken om efficiënter en effectiever met je netwerk om te gaan?

- Wat zijn de 6 grootste redenen waarom men niet naar referrals vraagt en hoe er mee om te gaan?
- Hoe je netwerk benaderen om referrals te krijgen via de 9 stappen van de Everlasting Referral Question Sequence©?
- Opstellen van persoonlijk netwerk- en referral plan

Naast deze inhoudelijke topics, wordt er tijdens elke dag ook tijd gemaakt om een eerste stap te zetten om elkaar te leren kennen.

## Prijs

- De prijs per deelnemer is 1800 euro (excl. BTW).
- Elke deelnemer krijgt tevens
  - Het boek “Let’s Connect!”
  - De CD “Let’s Connect op een evenement, 30 tips om meer uit een netwerk evenement te halen”
- Betaling via de ondernemersportefeuille is mogelijk. Er kan dan 35% van het bedrag worden bespaard. Dit betekent dus 1170 euro (excl. BTW) i.p.v. 1800 euro (excl. BTW).

## Begeleider

**Jan Vermeiren** is de Networking Coach en auteur van het netwerkboek “Let’s Connect!” ([www.letsconnect.be](http://www.letsconnect.be)) en de netwerk CD “Let’s Connect op een evenement”. Zijn specialisatie is het onderwerp “netwerking”.

Naast trainingen en workshops rond netwerking schrijft hij regelmatig over het onderwerp netwerking. Naast zijn eigen nieuwsbrief en blog ([www.janvermeiren.com](http://www.janvermeiren.com)), heeft hij ook permanente dossiers over netwerken voor:

- Vacature: [www.vacature.com/netwerken](http://www.vacature.com/netwerken)
- de Tijd: <http://www.tijd.be/ondernemen/management/netwerking/>

Jan wordt ook regelmatig geïnterviewd m.b.t. het onderwerp netwerking o.a. door Bizz, Jobat, Kanaal Z, Forward, Evita, BVB/APME, de Tijd, Vacature, Ondernemers,... Een overzicht van de artikels die reeds zijn verschenen, vind je op [www.networking-coach.com/downloads.html](http://www.networking-coach.com/downloads.html)

## Referenties

Medewerkers van o.a. volgende organisaties hebben reeds een opleiding rond netwerken gevolgd bij Step by Step Consulting – Networking Coach (voor een volledige lijst, kijk op [www.networking-coach.com/referenties.html](http://www.networking-coach.com/referenties.html)) :

ADM, Agfa, Agoria, Alcatel, Alfa Laval, Amec Spie, Amelior, Atlas Copco, Belgacom, Bosch, BT, Compass Group, Continental Teves, Corinthia, Creyf's, Deloitte, Delta Lloyd Bank, Dupont, Egemin, Elan Languages, Elecrabel, Ernst & Young, Fortis, HRSquare, Hugo Ceusters, Innotek, Janssen Farmaceutica, Jobat, KBC, Link Power, Liv'it, Manager Magazines, MLS Logistics, Mobistar, Nike, Ogilvy, Optima Financial Planners, Pernod Ricard, Phuso, Randstad, SAP, SD Worx, Securex, Siemens, SOFIA, Telenet, The House of Marketing, Timesmart, Unizo, Vlerick Leuven Management School, VOKA, VKW, Vormingsweb

## Garantie

- Als de deelnameprijs van het bedrijf binnen de 6 maanden na de laatste trainingsdag van de laatste sessie niet is terugverdiend door het sluiten van een nieuwe deal bij een bestaande of nieuwe klant of door een referral van een andere deelnemer, wordt de deelnameprijs terugbetaald.
- Praktisch betekent dit dus dat er binnen de 6 maanden na de training minstens 1800 euro moet verdiend zijn. Is dit niet het geval dan wordt de deelnameprijs (1800 euro) zonder één vraag terugbetaald.

## Contactgegevens

Persoonlijke contactgegevens Jan Vermeiren:

- Telefoon: +32 3 216 27 47
- Mobiel: +32 477 77 69 13
- E-mail: [jan.vermeiren@networking-coach.com](mailto:jan.vermeiren@networking-coach.com)

Jan Vermeiren is de Networking Coach en auteur van het netwerk boek "Let's Connect!" en de CD "Let's Connect op een evenement". Jan en zijn team geven niet enkel **presentaties, trainingen, workshops en persoonlijke coaching**, maar adviseren organisaties ook hoe het netwerken te stimuleren op hun **evenementen** en hoe netwerken te integreren in hun **verkoops- en wervingsstrategie**. Het Networking Coach team werkt zowel voor grote internationale bedrijven zoals Alcatel, Deloitte, Delta Lloyd Bank, DuPont, EDS, IBM, SAP en Sun Microsystems als voor kleine bedrijven en freelancers.

Step by Step Consulting -	BTW: BE 0480.564.328	<a href="http://www.networking-coach.com">www.networking-coach.com</a>
Networking Coach	RPR Antwerpen	<a href="http://www.janvermeiren.com">www.janvermeiren.com</a> (Blog)
Ekkersgatstraat 1 bus 2	Tel: + 32 (0)3/216.27.47	<a href="http://www.letsconnect.be">www.letsconnect.be</a> (Boek)
2840 Rumst, België	Fax: +32 (0)3/216.27.47	<a href="mailto:connect-with-us@networking-coach.com">connect-with-us@networking-coach.com</a>