

## Proactive Networker Training

Hoe meer succesvol zijn door de kracht van je netwerk in te schakelen.

### Resultaat

Aan het einde van de training zal je efficiënter en meer plezier netwerken. Je zal immers:

- Met de netwerk **attitude** gaan netwerken waardoor je veel meer hulp krijgt
- Je **doelen sneller bereiken** en dagelijkse taken efficiënter kunnen uitvoeren
- **Opportunities** vanzelf aantrekken
- Je comfortabeler voelen op **recepties**
- Weten hoe **LinkedIn** nu écht te gebruiken
- De beschikbare **tools** leren kennen die je toelaten meer te doen met minder tijd
- Indien je in de verkoop zit: **spontaan introducties en doorverwijzingen krijgen** (zodat je minder “cold calls” moet doen)

Een prettig neveneffect is dat de deelnemers netwerking écht ter harte nemen en elkaar helpen. Er zijn al **verschillende verkopen, samenwerkingen en andere opportuniteiten tijdens de training** tot stand gekomen !

### Praktisch

De training is een **mix van een korte theoretische omkadering en praktische oefeningen**. Interactiviteit staat voorop. Netwerken is immers een werkwoord ! Er wordt gewerkt met oefeningen, rollenspelen, huisopdrachten en persoonlijke begeleiding (ter plaatse, via e-mail vooraf en achteraf).

De “Pro-active networker training” is een opleiding die uit **2 dagen** bestaat en die volgens het “Pro-active networking proces” van Jan Vermeiren en Hendrik Deckers is opgebouwd.

Tussen de twee dagen krijgen de deelnemers **opdrachten** mee.

Deze training is slechts het begin. De deelnemers worden immers **gedurende een half jaar begeleid d.m.v. een e-course**. Deze opvolging per e-mail zorgt er voor dat ze één maal per week getriggerd worden om actie te ondernemen en te blijven ondernemen. Op deze manier zullen ze écht resultaten halen!

## Voor wie

Voor iedereen die bewuster, efficiënter en met meer plezier met zijn of haar netwerk wil omgaan. Dit geldt zowel voor commerciële als niet-commerciële functies. Aangezien er met een persoonlijk plan wordt gewerkt, is het niet belangrijk wat je achtergrond en voorafgaande ervaring is.

## Aantal deelnemers

Omwille van de persoonlijke begeleiding en de interactiviteit, wordt het aantal deelnemers beperkt tot **maximaal 12 personen**.

## Inhoud

Hieronder vind je de topics die aan bod zullen komen:

### Deel 1:

- Wat is netwerken?
- Wat is het verschil tussen netwerken en verkopen?
- Wat is het “Pro-active networking” proces en hoe kan dit jou helpen om een effectiever en efficiënter te netwerken?
- Wat zijn de 6 degrees of proximity en welke invloed hebben ze op het netwerken in de praktijk?
- Wat is de “networking awareness”?
- Hoe ziet je netwerk profiel er uit?
- Wat is de netwerk attitude en hoe breng je deze in de praktijk?
- Wat is de Gouden Driehoek van netwerken en hoe kan deze je helpen om relaties te onderhouden?

### Deel 2:

- Wat zijn je doelstellingen en hoe kan je netwerk je helpen deze sneller en gemakkelijker te realiseren (via de D.O.E.N. oefening)?
- Hoe ziet je bestaand netwerk er uit?
- Hoe je netwerk uitbreiden?
- Hoe antwoord je op de vraag “en wat doe jij?” op een manier dat je onthouden wordt (je Sticky Story©)?
- Wat is de 3 traps raket opbouw van de Sticky Story© en hoe helpt deze ons meer tijd te krijgen om ons voor te stellen dan de traditionele 30 seconden?
- Wat is de grootste valkuil bij de Sticky Story© en hoe deze vermijden?
- Wat is het verschil tussen een Sticky Story© en de traditionele Elevator Pitch die vaak meer deuren sluit dan opent?

### Deel 3:

- 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?
  - Wat kan je voor de rest nog doen als individu?
  - Welke opvolgingsstrategie kan je volgen als bedrijf?

### Deel 4:

- Online netwerken: wat, waar en hoe?
- Hoe kunnen we het grootste online business netwerk (LinkedIn) nu écht gaan gebruiken?
  - Hoe een aantrekkelijke profiel opstellen?
  - Hoe je LinkedIn netwerk uitbouwen met de voor jou juiste mensen zonder veel tijd te besteden?
  - Hoe de voor jou geschikte personen (klanten, werknemers, werkgevers, leveranciers, partnerships, experts,...) snel vinden?
  - Hoe via je netwerk op een goede manier geïntroduceerd worden bij deze personen?
  - Do's and don'ts bij het netwerken op LinkedIn
- Welke andere tools kunnen ons helpen om effectiever en efficiënter te netwerken?
  - Welke andere online business netwerken zijn er?
  - Hoe kan MS Outlook of een ander e-mail programma je helpen bij het netwerken?
  - Wat zijn o.a. Plaxo en de LinkedIn toolbar en hoe kunnen ze ons netwerklevens vergemakkelijken?
- Opstellen van je netwerkplan.

## **Wat vonden de deelnemers aan de vorige trainingen en workshops er van?**

"Wie heeft nu behoefte aan networking?", was mijn eerste reactie toen ik werd attent gemaakt op de netwerking training van de Networking Coach. Toch bleek mijn vooroordeel ongegrond want al snel bleek dat mijn eigen **netwerk zijn geheimen vlugger prijs** kan geven als ik er af en toe tijd in investeer (beheren, onderhouden, uitbreiden). De **coaching, tips & trics achteraf hebben me hierbij goed geholpen.**" *Jan De Vooght, Regional Manager North & West Africa - Siemens ICN Enterprise Networks (Telecom)*

"Netwerken hoeft geen zware opdracht te zijn, als je met de juiste intentie contacten probeert te leggen. Ik heb vooral veel gehad aan het opstellen van het **actieplan**. En de "**wakkerschudders**" die je ontvangt na de training helpen je om netwerken zeker niet uit het oog te verliezen." *Inge Dom, Sales Project Leader Promedia (Telefoongidsen)*

"We gaan ervan uit dat we weten wat netwerken is, maar deze training toont duidelijk aan **op welke punten je jezelf en je organisatie kan verbeteren en op een hoger en intelligenter niveau van netwerken** te brengen. Al was het maar voor enkele praktische tips om beter namen te onthouden, of om de aandacht voor deze belangrijke onrechtstreekse manier van verkopen te verhogen, raad ik anderen aan om deze cursus te volgen". *Sven Marinus, Director, Accenti 'v Accor Services (Incentives)*

Meer achtergrondinformatie vind je op: [www.networking-coach.com](http://www.networking-coach.com)

PS: denk er aan via de website je gratis e-course rond netwerking aan te vragen !

Jan Vermeiren is de Networking Coach en auteur van "Let's Connect!" en "Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken". Jan en zijn team geven niet enkel **presentaties, trainingen, workshops en persoonlijke coaching op het vlak van online en offline netwerken en referrals**, 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, IBM, ING, Nike en SAP als voor kleine bedrijven en freelancers.

Step by Step Consulting -  
Networking Coach  
Ekkersgatstraat 1 bus 2  
2840 Rumst, België

BTW: BE 0480.564.328  
RPR Antwerpen  
Tel: + 32 (0)3/216.27.47  
Fax: +32 (0)3/216.27.47

[www.networking-coach.com](http://www.networking-coach.com)  
[www.janvermeiren.com](http://www.janvermeiren.com) (Blog)  
[www.letsconnect.be](http://www.letsconnect.be) (Boek)  
[connect-with-us@networking-coach.com](mailto:connect-with-us@networking-coach.com)