



Rapport

Onderzoek naar netwerkbehoeften in Vlaanderen

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

HRA: 354.866
BTW: BE 0480.564.328
Tel: + 32 (0)3/216.27.47
Fax: +32 (0)3/216.27.47

www.stepbystepconsulting.be
www.networking-coach.com
www.janvermeiren.com (Blog)
www.letsconnect.be (Boek)
Onthaal@stepbystepconsulting.be

Inhoudstafel

1	Inleiding	3
2	Samenvatting.....	5
3	Conclusies onderzoek	8
4	Onderzoek details.....	15
5	Overzicht antwoorden onderzoek.....	20
6	Networking Coach	30

1 Inleiding

Uitgangspunt

Het doel van het onderzoek was een inzicht te krijgen in de situatie van netwerkvaardigheden en eventuele behoeften tot het verbeteren hiervan in België.

Aangezien de overgrote meerderheid van de deelnemers echter uit Vlaanderen komt, lijkt het een logische beslissing om de conclusies enkel te trekken voor Vlaanderen.

Opbouw rapport

Dit rapport is als volgt opgebouwd:

- Inleiding met situering van het onderzoek
 - De samenvatting van het onderzoek (korte en uitgebreide samenvatting)
 - Algemene conclusies
 - Detailonderzoek en conclusies
 - Overzicht van de algemene resultaten van het onderzoek
-

Opbouw van het onderzoek

In een eerste deel werd naar de situatie van de deelnemers gevraagd: sector, statuut, afdeling, functie, aantal jaar werkervaring en regio.

Daarna werden een aantal vragen over netwerken gesteld: definitie van netwerken (open vraag), rol van netwerken binnen en buiten de organisatie, beoordeling van de eigen netwerkvaardigheden, belangrijkheid om netwerkvaardigheden te verbeteren en op welke vlakken er verbetering gewenst is.

Deze antwoorden werden vanuit verschillende invalshoeken bekeken. Bv. is er een verschil tussen zelfstandigen en werknemers uit een groot bedrijf m.b.t. verbetergebieden op netwerking en zijn de verbetergebieden dezelfde voor mensen die zichzelf al een goede netwerker vinden en voor diegenen die vinden dat ze nog veel te leren hebben?

Tenslotte werden er nog een aantal vragen gesteld rond interesse in een netwerk-opleiding en de praktische kant daarvan (wanneer, welke regio, door eigen firma georganiseerd of in open vorm,...)

Situering deelname aan het onderzoek

Er werd een eenmalige e-mail gestuurd naar 3.419 personen met de vraag om aan het onderzoek deel te nemen.

Het onderzoek werd via een website gevoerd.

527 personen hebben de vragenlijst ingevuld.

Dit is een responsratio van 15%.

De personen die werden gekozen voor het onderzoek waren op een of andere manier reeds met Step by Step Consulting – Networking Coach in contact gekomen. Er was dus al een zekere interesse in het onderwerp. De resultaten kunnen dus niet 100% veralgemeend worden voor de hele Vlaamse populatie.

Tot uw dienst

Voor meer informatie omtrent dit rapport kan je mij bereiken via:

- Telefoon: + 32 (0)3 216 27 47
- Rechtstreekse e-mail: jan.vermeiren@networking-coach.com

Met vriendelijke groeten,



Jan Vermeiren

2 Samenvatting

Korte samenvatting

Netwerken wordt belangrijker, maar er is nog werk aan de winkel !

Netwerken wordt door de Vlaamse professional als zeer belangrijk ervaren zowel binnen als buiten de organisatie waarvoor hij/zij werkt. Meer dan 60% van de ondervraagden gaf aan dat netwerking buiten de eigen organisatie zeer belangrijk is (7 of meer op 10). En meer dan 70% had hetzelfde oordeel over netwerken binnen de organisatie. Daartegenover staat dat slechts 12% zichzelf een zeer goede netwerker vindt. Het goede nieuws is dan weer dat 97% van alle ondervraagden zich van deze discrepantie bewust is en zichzelf wil verbeteren op netwerkingvlak. Vooral doelgerichter en efficiënter netwerken, volgens een plan werken en tools leren kennen, staan hoog op het verlanglijstje. Dit naast “soft skills” zoals contact leggen, het netwerk onderhouden en het overwinnen van drempelvrees om contact te leggen. Opvallend is de geringe interesse in het afronden van een gesprek en online netwerken. Misschien eerder iets voor gevorderde netwerkers?

Uitgebreidere samenvatting

Netwerken wordt door de deelnemers aan het onderzoek **zeer belangrijk** geacht. **70%** van de deelnemers geeft aan dat netwerking **binnen** de organisatie zeer belangrijk is (7 of meer op 10). Ook **buiten** de organisatie wordt netwerking als zeer belangrijk ervaren: **60%** van deelnemers geeft 7 of meer op 10.

Daar tegenover staat dat **slechts 12% van de deelnemers zichzelf een zeer goede netwerker vindt** (8 of meer op 10). Er zijn een kleine 22% mensen die van zichzelf vinden dat ze goed netwerken (7 op 10). 43% scoort gemiddeld (5 of 6 op 10). **22%** van de respondenten geeft zichzelf zelfs een **onvoldoende** op het vlak van netwerkvvaardigheden (4 of minder op 10).

Dat de deelnemers zich **bewust zijn van het verschil** tussen wat gewenst is en de huidige situatie bewijst het antwoord op de vraag **“Vind je het belangrijk om je netwerkvvaardigheden te verbeteren?”** Liefst **97%** antwoordde hierop positief.

Over netwerken bestaat er een heel positief beeld. De overgrote meerderheid ziet **netwerken als een positieve actie waarbij er aandacht is voor alle partijen (win-win)**. Het gaat om helpen en geholpen worden zonder er direct iets voor terug te verwachten. Bewust informatie uitwisselen, relaties opbouwen en onderhouden en connecties met/tussen anderen leggen, horen

tot de belangrijkste netwerkacties. Slechts enkelen zien netwerken als een manier om hun doelen sneller te bereiken zonder iets voor de anderen terug te doen en er enkel zelf beter van te worden.

Als we dan kijken naar wat de deelnemers concreet willen verbeteren, dan komt dit als **top 10 van de verbeterpunten** qua netwerken uit de bus:

1. Er voor zorgen dat mijn netwerk aan mij denkt zonder dat ik het gevraagd heb (61.5%)
2. Doelgerichter gaan netwerken (59.6%)
3. Efficiënter gaan netwerken (45.5%)
4. Namen onthouden (42.6%)
5. Contact leggen op een evenement (40%)
6. Mijn netwerk onderhouden (37.8%)
7. Tools om efficiënter te netwerken leren kennen (36.1%)
8. Mijn netwerkplan opstellen (35.4%)
9. Toegang krijgen tot bepaalde personen (32.8%)
10. Drempelvrees overwinnen om met andere mensen contact te leggen (32.1%)

Uit de nummers 2, 3, 7 en 8 blijkt dat **netwerken door veel mensen nog als iets vluchtigs, weinig tastbaar en vaak tijdrovend wordt gezien..**

Opvallend is de 22ste plaats (op 25) van “Hoe een gesprek afronden?”, vooral omdat dit in de opleidingen van de Networking Coach steeds als een moeilijk punt naar boven komt. Zowel personen die zichzelf reeds een goede netwerker vinden als verkopers vinden dit punt dan weer wel belangrijk.

Hoewel **online netwerken** op wereldvlak steeds belangrijker wordt en ongeziene mogelijkheden biedt, is er hiervoor niet zo veel interesse bij de deelnemers aan het onderzoek, behalve bij werknemers van kleine bedrijven.

Als we dan even verder kijken naar de details van het onderzoek dan valt het volgende op:

- Voor personen die **zichzelf reeds goede netwerkers** vinden, gaat het er vooral om **meer structuur, effectiviteit en efficiëntie** in hun netwerkactiviteiten te stoppen.
- Personen die zichzelf **nog geen goede netwerkers** vinden, willen vooral de **“people skills”** op wereldvlak verbeteren.
- Personen uit de **verkoopsafdeling** hebben vooral behoefte om hun **efficiëntie en effectiviteit** te verbeteren, een **zicht te krijgen op hun netwerk en doelbewust bepaalde personen** in hun netwerk kunnen opnemen.

- **Eénmansbedrijven** hebben blijkbaar **meer nood aan het verhogen van hun efficiëntie en effectiviteit en minder aan de “people skills”** (behalve een gesprek afronden). Zij hebben ook meer aandacht voor het online netwerken dan werknemers uit grote bedrijven.
- **Zelfstandige ondernemers** zijn ook meer gefocust op het **verhogen van efficiëntie en effectiviteit**. Er is minder interesse in het kennis maken met online netwerken en meer interesse in het verdiepen van de kennis i.v.m. online netwerken. Dit lijkt er op te wijzen dat deze groep reeds de weg naar het Internet heeft gevonden om daar met anderen te netwerken.
- Bij **werknemers van een klein bedrijf** lijkt er een meer dan gemiddelde interesse te zijn in **de eerste stappen van het bewust omgaan met je netwerk**: hun netwerk inventariseren, zichzelf kunnen voorstellen en het gebruik van het Internet om te netwerken.
- Opvallend is dat zowel **werknemers van middelgrote als grote bedrijven minder bezig zijn met de vraag “hoe kan ik efficiënter netwerken”**.
- In het confidentiële stuk van het onderzoek werd ook de vraag gesteld of de deelnemer met **opleidingscheques** van de werkgever kon betalen. Deze vraag was in de eerste plaats bedoeld voor de werknemers van middelgrote en grote bedrijven. Opmerkelijk is dat 70% van de éénmanszaken en 47% van de zelfstandig ondernemers op deze vraag negatief geantwoord heeft. Komt dit omdat ze de vraag interpreteerden als “ik heb geen werkgever, want ik ben er zelf één, dus is deze vraag niet van toepassing op mij en dan antwoord ik “nee”” **of dat ze niet op de hoogte zijn dat zij via de vroegere opleidingscheques (en nu de ondernemersportefeuille) kunnen aanvragen en daarmee tot 35% van de kosten kunnen besparen.**

Enkele slotbemerkingen i.v.m. de opleidingsbehoeften rond netwerking:

- Opvallend is dat **slechts 38%** van de personen die een opleiding rond netwerken willen volgen, “ja” heeft geantwoord op de vraag of ze dit als een **interne opleiding** wensen (dus samen met collega’s van eigen of andere afdelingen).
- Ook opvallend is dat **50%** van de ondervraagden de opleiding in de vorm van een **persoonlijke coaching** wenst.

3 Resultaten van het onderzoek

Inleiding

In dit hoofdstuk wordt het onderzoek meer gesitueerd en worden de algemene resultaten van het onderzoek beschreven. Op sommige punten wordt dieper ingegaan in het volgende hoofdstuk. Er is een apart hoofdstuk voorzien waarin de resultaten en de concrete getallen worden voorgesteld.

Opmerking: er waren een paar personen uit Nederland bij die de vragenlijst hebben ingevuld. Aangezien de mogelijke antwoorden zich richtten op Vlaanderen, hebben ze niet alles correct kunnen invullen. Het gaat echter over een beperkt aantal personen waardoor de conclusies van het onderzoek niet beïnvloed werden.

Sector, statuut, afdeling, functie, werkervaring, werkterrein en vestiging

Vaststellingen:

- Ongeveer alle sectoren zijn vertegenwoordigd. De meeste deelnemers komen uit de sectoren Consultancy (algemeen) (11.7%), Diensten (andere)(7.1%), Overheid (5.6%), Bank & Financieën (4.4%), ICT (4.4%) en Telecommunicatie (4.2%).
- De meeste deelnemers zijn werknemers uit een groot bedrijf (28.9%). Er is een goede spreiding van de deelnemers over alle statuten behalve de vrije beroepen. Deze zijn met 1.7% ondervertegenwoordigd.
- De deelnemers komen in eerste instantie uit het algemeen management (21.1%). Daarnaast zijn het vooral de medewerkers uit Verkoop (13.7%), Personeelszaken (9.5%) en Marketing & Communicatie (9.3%) die aan de enquête hebben deelgenomen.
- Qua functie zijn de deelnemers vooral managers (33%), bedienden (16.5%) en consultants (13.8%).
- Het zijn vooral mensen met meer dan 20 jaar werkervaring die hebben deelgenomen (31.6%). Dan personen met 10-15 jaar ervaring (20.5%) en 15-20 jaar (19.9%). Slechts weinig personen met minder dan 1 jaar ervaring (2.3%) en tussen de 1 en 3 jaar ervaring (3.8%) hebben deelgenomen.

- De meeste respondenten werken in een internationaal georiënteerde firma (41%). Daarna komen nationaal (30.5%), regionaal (16.5%) en plaatselijk (11.7%).
- De meeste respondenten komen uit de provincies Antwerpen (33.3%) en Vlaams-Brabant (29.5%)

Conclusies:

- Wat opvalt is het aantal jaar ervaring van de deelnemers aan het onderzoek. Het zijn vooral mensen met meer ervaring die hebben deelgenomen.

Wat is netwerken?

Op deze open vraag werden een heel aantal antwoorden gegeven. Dit is een samenvatting van de meest genoemde antwoorden:

- Contacten leggen, onderhouden en opvolgen
- Informatie, kennis en ervaring uitwisselen/delen
- Hulp bieden en krijgen
- Win-win situaties zoeken/creëren
- Zowel privé als professioneel
- Relaties opbouwen met potentiële leveranciers, werkgevers, klanten, partners
- Connecties met en tussen anderen leggen, doorverwijzen
- Weten bij wie je terecht kan met een vraag
- Bekendheid verwerven/reputatie opbouwen
- Belangeloos tijd investeren (je oogst wat je zaait)
- Bijhouden en onderhouden van de gegevens van contacten
- Luisteren
- Belangrijke en invloedrijke spelers kennen in de markt
- Formeel en informeel
- Mensen kennen en gekend zijn
- Samenwerken
- Tijdbesparend
- Op de hoogte blijven van wat er in de markt/sector gebeurt
- Een andere visie/klankbord, nieuwe ideeën krijgen/geven
- Informatiedoorstroming binnen de organisatie

- Ontdekken van gemeenschappelijke interesses
- Andere kernwoorden: op een (pro)-actieve manier, respect, vertrouwen, op lange termijn en plezier

Conclusies:

- De overgrote meerderheid ziet netwerken als een positieve actie waarbij er aandacht is voor alle partijen (win-win). Het gaat om helpen en geholpen worden zonder er direct iets voor terug te verwachten. Bewust informatie uitwisselen, relaties opbouwen en onderhouden en connecties met/tussen anderen leggen, horen tot de belangrijkste netwerkacties.
- Slechts enkelen zien netwerken als een manier om hun doelen sneller te bereiken zonder iets voor de anderen terug te doen en er enkel zelf beter van te worden.
- Tevens is er het besef dat netwerken een actieve bezigheid is, iets dat meer vruchten afwerpt als je er meer mee bezig bent.

Belang van netwerken en de huidige netwerkvaardigheden

Vaststellingen:

- 60% van de deelnemers geeft aan dat netwerking BUITEN de organisatie zeer belangrijk is (7 of meer op 10).
- Ook BINNEN de organisatie wordt netwerking als zeer belangrijk ervaren: 70% geeft 7 of meer op 10.
- 22% van de respondenten geeft zichzelf een onvoldoende op het vlak van netwerkvaardigheden (4 of minder op 10).
- 43% scoort gemiddeld (5 of 6 op 10). Er zijn een kleine 22% mensen die van zichzelf vinden dat ze goed netwerken (7 op 10).
- Slechts 12% vindt zichzelf een uitstekende netwerker (8 of meer op 10).
- Meer dan 97% vindt het belangrijk om zijn/haar netwerkvaardigheden te verbeteren.

Conclusies:

- Er is een discrepantie tussen het belang dat aan netwerken wordt gehecht en de vaardigheden die men daarvoor nodig heeft.
- Zo goed als alle respondenten beseffen dit en vinden het belangrijk hun netwerkvaardigheden te verbeteren.

Verbetergebieden qua netwerking

Vaststellingen: dit is de volgorde van belangrijkheid waarin de deelnemers de mogelijke antwoorden hebben geplaatst. Er waren meerdere antwoorden per persoon mogelijk.

1. Er voor zorgen dat mijn netwerk aan mij denkt zonder dat ik het gevraagd heb (61.5%)
2. Doelgerichter gaan netwerken (59.6%)
3. Efficiënter gaan netwerken (45.5%)
4. Namen onthouden (42.6%)
5. Contact leggen op een evenement (40%)
6. Mijn netwerk onderhouden (37.8%)
7. Tools om efficiënter te netwerken leren kennen (36.1%)
8. Mijn netwerkplan opstellen (35.4%)
9. Toegang krijgen tot bepaalde personen (32.8%)
10. Drempelvrees overwinnen om met andere mensen contact te leggen (32.1%)
11. Tijd winnen door beter met mijn netwerk om te gaan (29.2%)
12. Me comfortabeler voelen op recepties en andere evenementen (26.3%)
13. Mijn netwerk inventariseren (25.8%)
14. Koude contacten (cold calls) vervangen door warm en hot calls (25.6%)
15. Online netwerken (websites om te netwerken): overzicht en kennismaking (25.6%)
16. Een gesprek op gang houden (24.9%)
17. Online netwerken (websites om te netwerken): diepgaande training om er echt mee te leren werken (22.7%)
18. Gerichtte vragen kunnen stellen (21.8%)
19. Een gesprek opvolgen (20.3%)
20. Naar welke gelegenheden kan ik gaan? (20.1%)
21. Sneller een vertrouwensband creëren (19.9%)
22. Een gesprek afronden (18.2%)
23. Mezelf voorstellen (17.5%)
24. Vragen durven stellen aan anderen (15.6%)
25. Opvolging krijgen zodat ik aandacht blijf hebben voor netwerken (14.8%)

Conclusies en bemerkingn:

- Het was te verwachten dat “Er voor zorgen dat mijn netwerk aan mij denkt zonder dat ik het gevraagd heb” op nummer 1 zou staan. Dit is ook te verwezenlijken, zolang je dit zelf doet voor anderen!
- Uit de nummers 2, 3, 7 en 8 blijkt dat netwerken door veel mensen nog als iets vluchtigs, weinig tastbaar en vaak tijdrovend wordt gezien. Door echter bewust met je netwerk om te gaan, kan je tijd besparen.
- Hoewel online netwerken op wereldvlak steeds belangrijker wordt en ongeziene mogelijkheden biedt, is er hiervoor niet zo veel interesse vanwege de deelnemers aan het onderzoek.
- In tegenstelling tot de vragen die in de opleidingen van de Networking Coach worden gesteld rond je zelf goed kunnen voorstellen, een gesprek afronden en daarna kunnen opvolgen, is er niet zo veel interesse vanwege de respondenten in deze topics.

Interesse in opleidingen rond netwerken

Vaststellingen:

- Er is met respectievelijk 53,9% en 53,6% relatief veel interesse in opleidingen rond netwerking voor commerciële profielen (verkopers, zaakvoerders, freelancers,...) en rond netwerken buiten je organisatie als niet-commercieel persoon.
- Ook netwerken tussen bedrijven (allianties, samenwerking, gezamenlijke marketing,...) scoort relatief hoog met 49%.
- Netwerken binnen je organisatie is iets minder gegeerd met 34.3%.
- Netwerken voor werkzoekenden en studenten scoren laag met 13% en 4.3%.
- Een grote meerderheid (89.4%) geeft aan ooit een opleiding te willen volgen qua netwerking.

Conclusies:

- Het is moeilijk om uit deze cijfers harde conclusies te trekken aangezien er meerdere antwoorden mogelijk waren per respondent.
- Het is toch opvallend dat er relatief veel vraag is naar opleiding rond netwerken tussen bedrijven en niet enkel op persoonlijk vlak.

- De cijfers m.b.t. een opleiding rond netwerken voor werkzoekenden en studenten geven waarschijnlijk een vertekend beeld aangezien er relatief weinig van de respondenten in deze situatie zitten.

Praktische vragen i.v.m. opleidingen rond netwerking

Vaststellingen:

- Slechts 38% wil een opleiding rond netwerking binnen de eigen organisatie volgen.
- 94% wil een opleiding in open vorm volgen.
- 50% heeft interesse voor een persoonlijke coaching op het vlak van netwerking.
- I.v.m. het tijdstip voor open opleidingen, werd er heel vlak geantwoord met een lichte voorkeur voor avondopleidingen en minder interesse in zaterdag en nog minder voor zondag.
- De provincies Antwerpen en Vlaams-Brabant steken met 56,5% en 51% boven de andere provincies uit qua voorkeurslocatie om een opleiding rond netwerken te volgen. De andere Vlaamse provincies volgen met Oost-Vlaanderen (37.4%), Limburg (20.8%) en West-Vlaanderen (19.9%). In de Waalse provincies is er niet veel interesse.
- Wat betreft het formaat van de training werden één dagdeel, 1 dag, 2 dagen gespreid in de tijd en 4 dagdelen als positief beoordeeld. T.o.v. 3 dagen gespreid in de tijd en 7 dagdelen gespreid in de tijd stond men neutraal. 2 of 3 opeenvolgende dagen kunnen de respondenten niet bekoren.

Conclusies:

- Opvallend is dat slechts 38% van de personen die een opleiding rond netwerken willen volgen, "ja" heeft geantwoord op de vraag of ze dit als een interne opleiding wensen (dus samen met collega's van eigen of andere afdelingen).
- Ook opvallend is dat 50% van de ondervraagden de opleiding in de vorm van een persoonlijke coaching wenst.
- Qua plaats is het niet zo verwonderlijk dat Antwerpen en Vlaams-Brabant als de toppers uit de bus komen, aangezien de deelnemers ook vooral uit deze provincies komen. Hetzelfde geldt voor de Waalse provincies.



NETWORKING COACH

- Wat betreft het tijdstip van voorkeur voor het volgen van een opleiding kwamen er ook geen verrassende antwoorden uit de bus.

4 Resultaten van het onderzoek vanuit verschillende invalshoeken

Inleiding

In dit hoofdstuk worden sommige delen van het onderzoek meer in detail bekeken. Er worden o.a. verschillende invalshoeken genomen om de antwoorden van een bepaalde populatie beter te begrijpen.

Verbeterbehoeften van personen die zichzelf reeds goede netwerkers vinden

Een interessante invalshoek is of de personen die zichzelf 8 of meer gaven op de vraag “Hoe goed vind je je zelf op netwerking gebied” zichzelf nog willen verbeteren.

92,3% van deze personen wil zich inderdaad nog verbeteren. 79% van hen wil hiervoor een opleiding volgen. Opvallend voor deze groep is dat zij dit ook intern willen doen (52% t.o.v. 38% gemiddeld) en dit ook meer in een persoonlijke coaching willen (62% t.o.v. 50% gemiddeld).

Qua topics komt de top 5 terug, maar in een andere volgorde. Voor deze personen is doelgericht netwerken met 54,9% het belangrijkste verbeterpunt, gevolgd door “er voor zorgen dat anderen aan mij denken” (52,9%) en namen onthouden (49%).

Nog opvallend is dat deze personen meer belang dan de gemiddelde respondent hechten aan een gesprek afronden (23% t.o.v. 18%) terwijl de meeste andere “people skills” als minder belangrijke verbeterpunten worden gezien: contact leggen (17% t.o.v. 40%), drempelvrees overwinnen (15% t.o.v. 32%), comfortabeler voelen (8% t.o.v. 26%) en zichzelf voorstellen (2% t.o.v. 17,5%).

Verbeterbehoeften van personen die zichzelf GEEN goede netwerkers vinden

Een andere interessante invalshoek is hoe personen die zichzelf 4 of minder gaven op de vraag “Hoe goed vind je je zelf op netwerking gebied”, zichzelf nog willen verbeteren.

Van deze groep vindt 98% het belangrijk zichzelf te verbeteren op netwerking gebied.

Opvallend is wel dat deze groep mensen vooral werknemers uit grote bedrijven zijn en dat ze het belang van netwerking lager inschatten dan de gemiddelde respondent.

Qua topics komen er duidelijk andere verbetergebieden naar voren dan bij de personen die zichzelf goede netwerkers vinden. Dit zijn de belangrijkste verschillen:

- Contacten leggen (59% t.o.v. 40% gemiddeld)
- Drempelvrees om met andere mensen contact te leggen overwinnen (52% t.o.v. 32% gemiddeld)
- Gerichte vragen kunnen stellen (40% t.o.v. 21% gemiddeld)
- Koude contacten vervangen door warme contacten (40% t.o.v. 25% gemiddeld)
- Me comfortabeler voelen op recepties en andere evenementen (50% t.o.v. 26% gemiddeld)
- Mezelf voorstellen (30% t.o.v. 17.5% gemiddeld)
- Sneller een vertrouwensband creëren (33% t.o.v. 20%)
- Vragen durven stellen aan anderen (29% t.o.v. 15.5%)

Verkopers

Als we kijken naar mensen uit de afdeling “Verkoop”, dan vallen volgende zaken op:

- Schatten het belang van netwerken BUITEN de organisatie een klein beetje hoger in dan het gemiddelde, wat ook wel te verwachten was uit de aard van hun werk.
- Opvallend is dat ze het belang van netwerken BINNEN de organisatie een stuk hoger inschatten dan het gemiddelde: 73% geeft 8 of meer op 10 (t.o.v. 55% gemiddeld).
- Gemiddeld geven ze zichzelf 5.9 op 10 qua huidige netwerkvaardigheden.
- 100% van deze personen vindt het belangrijk om de netwerkvaardigheden te verbeteren.
- Voor verkopers is dit de top 5:
 - Er voor zorgen dat mijn netwerk aan mij denkt zonder dat ik het gevraagd heb (72.7%)
 - Doelgerichter gaan netwerken (61.5%)
 - Efficiënter gaan netwerken (54.5%)
 - Namen onthouden (50%)
 - Mijn netwerkplan opstellen (47.7%)
- Qua verbeterpunten zijn dit de opvallendste verschillen t.o.v. het gemiddelde:

- Mijn netwerk inventariseren (45% t.o.v. 26%)
- Mijn netwerkplan opstellen (47% t.o.v. 35%)
- Toegang krijgen tot bepaalde personen (47% t.o.v. 33%)
- Sneller een vertrouwensband creëren (34% t.o.v. 20%)
- Een gesprek op gang houden (36% t.o.v. 24%)
- Koude contacten vervangen door warme contacten (36% t.o.v. 25.5%)
- Opvolging krijgen zodat ik aandacht blijf hebben voor netwerken (31% t.o.v. 15%)
- Me zelf voorstellen (27% t.o.v. 17.5%)
- Een gesprek afronden (27% t.o.v. 18%)
- Online netwerken leren kennen (36% t.o.v. 25.5%)
- Tijd winnen door beter met mijn netwerk om te gaan (38% t.o.v. 29%)

Aantal jaren werkervaring

Een indeling op het aantal jaar ervaring gaf geen afwijkingen t.o.v. het gemiddelde.

Verbeterbehoeften qua netwerking afhankelijk van de grootte van de organisatie

Als we kijken naar de grootte van de organisatie kunnen we een aantal verschillen vaststellen t.o.v. het gemiddelde:

- Eénmansbedrijven:
 - Vinden contact leggen en namen onthouden minder belangrijk dan de gemiddelde respondent (respectievelijk 30% t.o.v. 40% en 32% t.o.v. 42%)
 - Vinden volgende zaken belangrijker: doelgerichter netwerken (75.5% t.o.v. 59.6%), een gesprek afronden (26.5% t.o.v. 18.2%), efficiënter gaan netwerken (55% t.o.v. 45.5%), netwerkplan opstellen (49% t.o.v. 35.4%), naar welke gelegenheden gaan (34% t.o.v. 20.1%) en kennis maken met online netwerken (34% t.o.v. 25.6%).
- Zelfstandig ondernemers:
 - Minder belangrijk: gesprek op gang houden (13.5% t.o.v. 24.9%) en me comfortabeler voelen op recepties en andere evenementen (13.5% t.o.v. 26.3%)

- Belangrijker dan het gemiddelde: efficiënter gaan netwerken (62% t.o.v. 45.5%) en er voor zorgen dat mijn netwerk aan mij denkt... (75% t.o.v. 61.5%)
- Opvallend: meer interesse in het verdiepen van de kennis over online netwerken (23%) dan een eerste kennismaking (18.9%) terwijl dit gemiddeld andersom is.
- Werknemers klein bedrijf:
 - Minder belangrijk dan gemiddelde: geen noemenswaardige verschillen.
 - Belangrijker: mezelf voorstellen (27% t.o.v. 17.5%), netwerk inventariseren (34% t.o.v. 25.8%) en kennismaken met online netwerken (34% t.o.v. 25.6%).
- Werknemers middelgroot bedrijf:
 - Minder belangrijk dan gemiddelde: efficiënter gaan netwerken (35% t.o.v. 45.5%).
 - Belangrijker: gesprek op gang houden (35.1% t.o.v. 24.9%)
- Werknemers groot bedrijf:
 - Minder belangrijk dan gemiddelde: efficiënter gaan netwerken (35.8% t.o.v. 45.5%), online netwerken verdiepen (15.8% t.o.v. 22.7%) en toegang tot bepaalde personen krijgen (20% t.o.v. 32.8%)
 - Belangrijker: geen noemenswaardige verschillen.

Conclusies detailonderzoek

- Voor personen die zichzelf reeds goede netwerkers vinden, gaat het er vooral om meer structuur, effectiviteit en efficiëntie in hun netwerk activiteiten te stoppen.
- Personen die zichzelf nog geen goede netwerkers vinden, willen vooral de “people skills” op netwerkvlak verbeteren.
- Personen uit de verkoopsafdeling hebben vooral behoefte om hun efficiëntie en effectiviteit te verbeteren, een zicht te krijgen op hun netwerk en doelbewust bepaalde personen in hun netwerk kunnen opnemen. Ze beseffen ook het belang van herinnerd te worden aan de kracht en het nut van netwerken en het gevaar dat dit op de achtergrond kan raken.

- Eénmansbedrijven hebben blijkbaar meer nood aan het verhogen van hun efficiëntie en effectiviteit en minder aan de “people skills” (behalve een gesprek afronden). Het is op zich niet zo verwonderlijk dat zij ook meer aandacht hebben voor het online netwerken dan werknemers uit grote bedrijven aangezien zij omwille van hun situatie over het algemeen meer beroep moeten doen op een extern netwerk (bv. advocaat, bankier, boekhouder, verzekeringsagent,...) terwijl binnen grote bedrijven hier aparte diensten voor zijn zodat je als individuele medewerker je je daar niet mee bezig hoeft te houden.
- Zelfstandige ondernemers zijn ook meer gefocust op het verhogen van efficiëntie en effectiviteit. Er is minder interesse in het kennis maken met online netwerken dan de gemiddelde respondent en meer interesse in het verdiepen. Dit lijkt er op te wijzen dat deze groep reeds de weg naar het Internet heeft gevonden om daar met anderen te netwerken.
- Bij werknemers van een klein bedrijf lijkt er een meer dan gemiddelde interesse te zijn in de eerste stappen van het bewust omgaan met je netwerk: netwerk inventariseren, zichzelf kunnen voorstellen en het gebruik van het Internet om te netwerken.
- Opvallend is dat zowel werknemers van middelgrote als grote bedrijven minder bezig zijn met de vraag “hoe kan ik efficiënter netwerken”.
- In het confidentiële stuk van het onderzoek werd ook de vraag gesteld of de deelnemer met opleidingscheques van de werkgever kon betalen. Deze vraag was in de eerste plaats bedoeld voor de werknemers van middelgrote en grote bedrijven. Opmerkelijk is dat 70% van de éénmanszaken en 47% van de zelfstandig ondernemers op deze vraag negatief geantwoord heeft. Komt dit omdat ze de vraag interpreteerden als “ik heb geen werkgever, want ik ben er zelf één, dus is deze vraag niet van toepassing op mij en dan antwoord ik “nee”” of dat ze niet op de hoogte zijn dat ook zij via de ondernemersportefeuille (de vroegere opleidingscheques) subsidies kunnen aanvragen en daarmee 35% (en vroeger 50%) van de kosten kunnen besparen?

5 Overzicht antwoorden onderzoek

Inleiding

In dit hoofdstuk vind je per vraag de antwoorden, uitgedrukt in een percentage.

In welke sector werk je?

Antwoord	Percentage
Advocatuur & Notariaat	1
Automotive	2,7
Bank & Financieën	4,4
Bouw	2.3
Chemie	2.3
Cleaning	0.2
Communicatie	2.3
Consultancy algemeen	11.7
Diensten (andere)	7.1
Drukkerij & Uitgeverij	1
Electronica & Electrotechniek	1
Energie & Milieu	2.5
Entertainment	0.4
Immobiëlen	1
Fast Moving Consumer Goods	0.8
Gezondheidszorg	3.8
Groothandel	2.1
HR Consultancy	2.9
ICT (andere)	4.4
Internet & Nieuwe Media	1.3
IT & Informatica: hardware	0.6
IT & informatica: software	3.4

Kleinhandel	1
Kunst & Cultuur	1
Landbouw	0.4
Leasing & Verhuur	0
Leger & Politie & Civiele Bescherming	0.4
Logistiek	1
Machinebouw	0.4
Marketing	1.3
Materialen & Kunststoffen	1.1
Media	1
Metaalnijverheid	1
Non-profit	2.9
Onderwijs	3.3
Overheid	5.6
Pers	0.4
Pharmacie	1.7
Selectiekantoren & Search	0
Socio-cultureel	0.6
Studiebureau & Engineering	0.4
Telecommunicatie	4.2
Textiel & Confectie	0.6
Toerisme	1
Training	2.5
Transport	1
Uitzendarbeid	0.8
Vrije Tijd & Sport	0.8
Veiligheid & Preventie	0.2
Andere	6.9

Wat is jouw statuut?

Antwoord	Percentage
Eénmansbedrijf	11.1
Zelfstandig Ondernemer	16.7
Werknemer klein bedrijf	12.5
Werknemer middelgroot bedrijf	19
Werknemer groot bedrijf	28.9
Vrij beroep	1.7
Ambtenaar	10.2

Als je in een bedrijf werkt, in welke afdeling werk je?

Antwoord	Percentage
Aankoop	2.1
Algemene Administratie	3.1
Algemeen Management	21.1
Boekhouding	2.3
IT	7.2
Juridische Administratie	0.5
Logistiek & Distributie	2.6
Marketing & Communicatie	9.3
Naverkoop	1.8
Onderzoek & Ontwikkeling	4.9
Opleiding	5.7
Personeel	9.5
Verkoop	13.7
Andere	16.2

Als je in een bedrijf werkt, wat is jouw functie?

Antwoord	Percentage
Administratie	4
Adviseur	9.8
Arbeider	0.5
Bediende	16.5
Consultant	13.8
Manager	33
Teamleider	7
Trainer	2.5
Ander	13

Hoeveel jaar werkervaring heb je?

Antwoord	Percentage
<1	2.3
1-3	3.8
3-5	6.9
5-10	14.9
10-15	20.5
15-20	19.9
>20	31.6

Wat is het werkterrein van jouw organisatie?

Antwoord	Percentage
Plaatselijk (omliggende gemeenten)	11.7
Regionaal	16.9
Nationaal	30.5
Internationaal	41

In welke provincie is jouw organisatie gevestigd?

Antwoord	Percentage
Antwerpen	33.5
Henegouwen	0
Limburg	9.1
Luik	0.4
Luxemburg	0.8
Namen	0
Oost-Vlaanderen	14.3
Vlaams-Brabant	29.5
Waals-Brabant	2.7
West-Vlaanderen	10

Kwoteer de rol die netwerking speelt in jouw job BUITEN jouw organisatie: met klanten, leveranciers, partners, overheid, media, ... (1 is minimum, 10 is maximum)

Antwoord	Percentage
1	3.1
2	4.3
3	5.7
4	6.2
5	7.6
6	11.1
7	15.2
8	25.6
9	12.8
10	8.5

Kwoteer de rol die netwerking speelt in jouw job BINNEN je organisatie: met collega's, andere afdelingen, andere filialen,... (1 is minimum, 10 is maximum)

Antwoord	Percentage
1	6.6
2	3.3
3	3.1
4	3.6
5	8.5
6	4.7
7	13.7
8	25.8
9	18.7
10	11.8

Hoe goed vind je je zelf op netwerking gebied. Geef een cijfer van 1 (minimum) tot 10 (maximum)

Antwoord	Percentage
1	1.2
2	5.2
3	7.6
4	8.3
5	20.1
6	23.5
7	21.8
8	9.2
9	2.1
10	0.9

Vind je het belangrijk je netwerkvaardigheden te verbeteren?

Antwoord	Percentage
Ja	97,4
Nee	2.6

Indien je nog iets zou willen verbeteren op het vlak van netwerking, welke uit onderstaande topics zouden er voor jou nodig zijn om een 10 te halen op netwerkgebied (meerdere antwoorden mogelijk).

Antwoord	Percentage
Contact leggen op een evenement	40
Doelgerichter gaan netwerken	59.6
Drempelvrees overwinnen om met andere mensen contact te leggen	32.1
Een gesprek afronden	18.2
Een gesprek op gang houden	24.9
Een gesprek opvolgen	20.3
Efficiënter gaan netwerken	45.5
Er voor zorgen dat mijn netwerk aan mij denkt zonder dat ik het gevraagd heb	61.5
Gerichte vragen kunnen stellen	21.8
Koude contacten (cold calls) vervangen door warm en hot calls	25.6
Me comfortabeler voelen op recepties en andere evenementen	26.3
Mezelf voorstellen	17.5
Mijn netwerk inventariseren	25.8
Mijn netwerk onderhouden	37.8
Mijn netwerkplan opstellen	35.4
Naar welke gelegenheden kan ik gaan?	20.1
Namen onthouden	42.6
Online netwerken (websites om te netwerken): overzicht en	25.6

kennismaking	
Online netwerken (websites om te netwerken): diepgaande training om er echt mee te leren werken	22.7
Opvolging krijgen zodat ik aandacht blijf hebben voor netwerken	14.8
Sneller een vertrouwensband creëren	19.9
Tijd winnen door beter met mijn netwerk om te gaan	29.2
Toegang krijgen tot bepaalde personen	32.8
Tools om efficiënter te netwerken	36.1
Vragen durven stellen aan anderen	15.6
Andere (o.a. assertiever leren zijn)	3.1

In welke van volgende invalshoeken op netwerken heb je interesse (meerdere antwoorden mogelijk).

Antwoord	Percentage
Netwerken voor commerciële profielen (verkopers, zaakvoerders, freelancers,...)	53.9
Netwerken binnen je organisatie	34.3
Netwerken buiten je organisatie als niet-commercieel persoon	53.6
Netwerken tussen bedrijven (allianties, samenwerking, gezamenlijke marketing,...)	4.9
Netwerken voor studenten	4.3
Netwerken voor werkzoekenden	1.3
Andere (o.a. binnen de overheid, publiek-private samenwerking, fondsenwerving,...)	3.6

Zou je ooit een opleiding willen volgen op het vlak van netwerking?

Antwoord	Percentage
Ja	89.4
Nee	10.6

Indien je een opleiding zou willen volgen rond netwerking, wil je dan dat deze:

	Ja	Nee
Door de organisatie waarvoor je werkt wordt georganiseerd als een interne opleiding (dus samen met je collega's)?	38%	62%
In open opleidingsvorm wordt georganiseerd (waar er mensen van verschillende organisaties aan deelnemen)?	94%	6%
Voor jou individueel wordt georganiseerd (persoonlijke coaching)?	50%	50%

Indien je een opleiding in open vorm zou volgen (waar er mensen van verschillende bedrijven aan deelnemen) wanneer zou dit kunnen voor jou?

Op deze vraag werd er heel vlak geantwoord met een lichte voorkeur voor avondopleidingen en minder interesse in zaterdag en nog minder voor zondag.

Indien je een opleiding in open vorm (waar er mensen van verschillende organisaties aan deelnemen) zou willen volgen, in welke provincie(s) kan dit voor jou (meerdere antwoorden mogelijk)

Antwoord	Percentage
Antwerpen	56.5
Henegouwen	1.9
Limburg	20.8
Luik	3

Luxemburg	1.7
Namen	2.2
Oost-Vlaanderen	37.4
Vlaams-Brabant	51
Waals-Brabant	8.9
West-Vlaanderen	19.9

Welke formaat van opleiding spreekt jou aan?

Dit is een samenvatting van de antwoorden:

Antwoord	Meerderheid
1 halve dag	Pro
1 dag	Pro
2 dagen opeenvolgend	Contra
2 dagen gespreid in de tijd	Pro
3 dagen opeenvolgend	Contra
3 dagen gespreid in de tijd	Neutraal
4 dagdelen gespreid in de tijd	Pro
7 dagdelen gespreid in de tijd	Neutraal

6 Networking Coach

Wie is de Networking Coach

De naam van de Networking Coach is **Jan Vermeiren**. Hij helpt mensen en organisaties om meer succesvol te zijn. Voor individuen gebeurt dat op het vlak van trainingen en coaching op netwerking gebied, voor organisaties op het vlak van advies om het netwerken op evenementen te stimuleren.

Website

De website van de Networking Coach is: www.networking-coach.com

Jan heeft ook zijn blog waar hij regelmatig tips geeft over netwerken: www.janvermeiren.com

Opleidingen

Er worden regelmatig opleidingen rond netwerken georganiseerd in “open vorm”. Kijk op de agenda voor een datum die jou het beste past: www.networking-coach.com/agenda.html

Daarnaast worden er ook “in-company” trainingen gegeven. Bel +32 (3) 216 27 47 zodat we samen de beste opleiding voor jouw organisatie kunnen samenstellen.

Presentaties

Jan geeft op regelmatige basis presentaties voor bedrijven en organisaties. Vaak doet hij dit alleen, soms betreft hij er mensen uit zijn netwerk bij.

GRATIS e-course rond netwerking

Op de website www.networking-coach.com kan je een gratis e-course rond netwerking aanvragen.

Praktisch betekent dit dat je gedurende een maand om de 2 dagen een e-mail met tips rond netwerken ontvangt.

Boek “Let’s Connect!”

Op 1 februari 2006 is het eerste boek van Jan Vermeiren rond netwerken uitgekomen. Het heet “Let’s Connect!”. Het is geschreven voor elke professional, of die nu in een verkoopsfunctie zit of niet.

Het boek geeft je o.a. inzichten in de achterliggende dynamiek van netwerken, hoe je netwerken op evenementen en recepties aanpakt en hoe het Internet en andere tools je kunnen helpen efficiënter en effectiever te netwerken.

Jan Vermeiren heeft tevens zijn netwerk aangesproken om iets extra te geven aan de kopers van het boek. 31 organisaties bieden voor maar liefst 3.968 euro aan bonussen en kortingen aan de kopers.

Meer info over de inhoud van het boek, de bonussen en commentaren van mensen die het boek reeds hebben gelezen vind je op: www.letsconnect.be

Contactgegevens

Jan Vermeiren

Step by Step Consulting – Networking Coach

Ekkersgatstraat 1 bus 2

2840 Rumst – België

Tel: +32 3 216 27 47

Rechtstreekse e-mail: jan.vermeiren@networking-coach.com