

## Smart Networking Training

Hoe meer succesvol zijn door je netwerk beter te benutten.

### Resultaat

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

- Met de juiste **attitude** gaan netwerken
- Je **doelen sneller bereiken** en dagelijkse taken efficiënter kunnen uitvoeren
- **Opportunities** vanzelf aantrekken
- Je comfortabeler voelen op **recepties**
- De beschikbare **tools** beter gaan gebruiken
- 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**. De opbouw gebeurt volgens het Proactive Networker proces van Jan Vermeiren en Hendrik Deckers. Interactiviteit staat voorop. Netwerken is immers een werkwoord ! Er wordt gewerkt met oefeningen, rollenspelen, huisopdrachten en persoonlijke begeleiding (ter plaatse, via e-mail en via een forum).

De training bestaat uit **7 delen of stappen**. Elk deel duurt 3 uur.

Tussen twee delen krijgen de deelnemers **opdrachten** mee. Er wordt tevens een (afgeschermd) forum opgericht om de communicatie tussen de deelnemers onderling en met de Networking Coach vlot te laten verlopen. Dit laat ons ineens toe om de mogelijkheden van de huidige technologie te ontdekken én om het netwerken direct in de praktijk te brengen.

Voor het begin van de training wordt je **netwerk type** bepaald aan de hand van een (elektronische) vragenlijst.

### 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 10 personen**.

## **Inhoud**

Hieronder vind je de topics die aan bod zullen komen:

### **Stap 1: situering en achtergrond**

- Definitie van netwerking
- Waarom is netwerking nu belangrijker dan tevoren
- Voordelen en valkuilen van netwerking
- Moeilijkheden bij netwerken
- De verschillende netwerk types
- De gouden driehoek van netwerken
- 6 degrees of proximity
- De 3 niveaus van netwerking
- De waarde van je netwerk
- De nieuwe mogelijkheden die de technologie brengt

### **Stap 2: netwerken is voor iedereen anders**

- Verschillen
  - Verschil tussen kwaliteit en kwantiteit
  - Verschil tussen mannen en vrouwen
  - Verschil tussen introverten en extraverten
  - Verschil tussen netwerken en verkopen
- Wat voor netwerk heb jij nodig?
  - Waarden ontdekken
  - Doelen stellen
  - Hoeveel tijd spenderen aan netwerken

### **Stap 3: voorbereiding bij het netwerken**

- Jouw profiel
  - Persoonlijke voorstelling
  - Verschillende onderdelen en vormen van het profiel
  - Wat heb jij aan te bieden?
  - Elevator Story
- 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)

#### **Stap 4: netwerking vaardigheden**

- Jezelf presenteren (Elevator Story)
- Interactief luisteren
- De beste vraag in netwerking

#### **Stap 5: netwerken op een receptie of een ander evenement**

- Voorbereiding
- Ter plaatse
- Ingebeelde drempels wegwerken
- Hoe gemeenschappelijke zaken ontdekken
- Etiquette
- Lichaamstaal
- Wanneer business cards uitwisselen

#### **Stap 6: opvolging, netwerkconcepten en tools**

- Opvolging
  - Frekwentie
  - Do's and don'ts
  - Welke communicatietools gebruik je wanneer
- Overzicht netwerkconcepten: hoe netwerken stimuleren op je eigen evenementen
- Tools
  - MS Outlook of ander e-mailprogramma
  - Plaxo
  - Business Card Reader
  - Online netwerken
  - Blogs

#### **Stap 7: business referrals en geheugentraining**

- Business Referrals: wie inschakelen om business leads uit te wisselen (zowel commercieel als niet-commercieel)
- Geheugentraining
  - Hoe werkt het geheugen
  - Methodes om beter zaken te onthouden
  - Beter namen onthouden
  - Beter onthouden worden

## 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)*

"Deze training is een **zeer nuttige tijdsinvestering** om twee redenen: enerzijds wordt er op een professionele én originele manier de **fundamentele inzichten van netwerking** meegegeven, interactief en boeiend (wat de aandacht houdt, zeker na een vermoeiende dagtaak) en anderzijds omdat de **netwerkmogelijkheden** die avond zelf al, onder de aanwezigen, **worden gestimuleerd en resultaten hebben !**" *Greet Pipijn, Managing Director, Emotionele Intelligentie Instituut (Opleidingen)*

"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, HR Business Partner Alcatel (Telecom)*

"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 Accentiv' Accor Services (Incentives)*

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

PS: Vergeet niet via de website uw gratis e-course rond netwerking aan te vragen !

Jan Vermeiren is de Networking Coach. 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**.

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.stepbystepconsulting.be](http://www.stepbystepconsulting.be)

[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)

[Onthaal@stepbystepconsulting.be](mailto:Onthaal@stepbystepconsulting.be)