

Training Netwerken Op Een Evenement

Hoe je zelf comfortabeler voelen op recepties, congressen en andere evenementen.

Resultaat

Aan het einde van de training zal je effectiever, efficiënter en met meer plezier netwerken op recepties, congressen en andere evenementen. Je zal immers o.a. inzicht krijgen n:

- Naar welke evenementen te gaan (dus minder tijdverlies)
- Hoe met iemand contact te leggen
- Hoe een gesprek naar het volgende niveau te brengen
- Hoe te antwoorden op de vraag “en wat doe jij?” op een manier dat je onthouden wordt
- Hoe een gesprek op een respectvolle manier af te ronden
- Hoe een succesvolle opvolgstrategie op te zetten

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 persoonlijke oefeningen en rollenspelen.

De training “Netwerken op een evenement” is een 1 dags opleiding.

In de deelnameprijs is tevens **de CD “Let’s Connect op een evenement, 30 direct bruikbare netwerk tips om van elk evenement een succes te maken”** inbegrepen.

Voor wie

Voor iedereen die bewuster, efficiënter en met meer plezier op recepties, congressen, klantenevenementen, beurzen, opendeurdagen en andere evenementen 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:

- Wat is netwerken wel en wat niet?
- Waar zit de echte kracht van het netwerk?
- Wat zijn de 6 degrees of proximity en welk belang hebben ze bij het netwerken op een evenement?
- Hoe antwoord je op de vraag “En wat doe jij?” Hoe stel je jezelf voor zodat je onthouden wordt (je Sticky Story©)?
- Wat is de grootste valkuil bij het vertellen van je Sticky Story© en hoe deze te vermijden?
- Welke evenementen wel en welke niet te kiezen?
- Hoe bereid je je voor zodat elke deelname aan een netwerk evenement een succes wordt?
- Hoe knoop je comfortabel een gesprek aan?
- Hoe zet je een gesprek verder zodat je voorbij de oppervlakte gaat?
- Hoe leg je échte connecties?
- Hoe rond je op een krachtige en respectvolle manier het gesprek af?
- Wat zeg of schrijf je na het evenement zodat je gesprekspartner de relatie wil verder zetten (opvolging)?
- Welke frekwentie is nodig om iemand te onthouden en onthouden te worden?
- Hoe een succesvolle opvolgstrategie opzetten? Hoe de Continuous Contact Cycle© inschakelen voor jouw organisatie?

Enkele subtopics die eveneens aan bod komen:

- Wanneer geef ik mijn visitekaartje?
- Kom ik best samen met iemand naar een evenement of kom ik beter alleen?
- Wat is het verschil tussen een Elevator Pitch, een Elevator Story en een Sticky Story©?
- Spreek ik best wel of niet enkel over mijn professionele bezigheden?
- Wat doe ik als ik ergens kom waar ik niemand ken?
- Wat doen als introvert persoon?
- Wat NIET doen als extravert persoon?
- Hoe contact leggen met een groepje mensen?

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)*

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

"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 over het volledige aanbod van trainingen, presentaties, boeken, CD's en advies vind je op: 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 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 -
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
www.janvermeiren.com (Blog)
www.letsconnect.be (Boek)
connect-with-us@networking-coach.com