

## 15 tips om meer uit een netwerk-evenement te halen

De eindejaarsperiode en de nieuwjaarsrecepties komen er weer aan. Een uitgelezen kans om nieuwe mensen te leren kennen en het contact met oude relaties te onderhouden. Hieronder vind je enkele tips ter inspiratie.

1. Vergeet je **business cards** niet.
2. Bereid je **Elevator Story** voor (30 seconden verhaal).
3. **Give and Receive**. Geef eerst zonder iets terug te verwachten.
4. Geef je volledige **aandacht**.
5. **Luister** meer dan dat je zelf praat.
6. Zoek naar het **gemeenschappelijke**. Tip: er zijn vier zaken die je altijd gemeenschappelijk hebt met mogelijke gesprekspartners en een onderwerp vormen voor een gesprek: de locatie, het thema, onderwerp of de spreker, en de organisatie.
7. Zoek hoe je je gesprekspartner(s) kan **helpen**.
8. Wees bewust van je **body language**: glimlach, houd oogcontact, wees ontspannen,...
9. Blijf niet de hele tijd bij **dezelfde mensen** staan.
10. **Introduceer** mensen aan elkaar.
11. Onthoud **details** over de mensen die je hebt ontmoet. Schrijf ze op.
12. **Wissel business cards uit** als je iets voor elkaar kan betekenen, niet om zoveel mogelijk business cards te verzamelen en uit te delen
13. **Netwerken is NIET verkopen**. Het doel van netwerken is contacten leggen en onderhouden. Verkopen kan een gevolg zijn.
14. **Volg** de gelegde contacten op een respectvolle manier op.
15. **Deel deze tips** met je gesprekspartner(s).

Succes !

**Jan Vermeiren**

Networking Coach.

Jan Vermeiren bood u in de voorbije tien nummers van Ondernemers heel wat nuttige tips om te netwerken. Wij hopen dat deze u van pas kunnen komen tijdens onze – en andere – talrijke netwerkevents.

Vanaf het januarinummeer treft u hier een nieuwe rubriek aan: **Dagboek van een Ondernemer**.

In deze rubriek laten wij u over de schouders van een ondernemer mee lezen over zijn belangrijkste activiteiten, bekommernissen, realisaties, frustraties en belevenissen.

Zin om hieraan mee te werken? U houdt gedurende één maand een dagboek bij met de belangrijkste zaken. Uw tekst mag maximaal 2500 karakters bevatten en moet ingeleverd worden op de 15de van de maand. Indien u wenst, schrijft onze eindredacteur uw tekst uit op basis van uw aanwijzingen. En: u krijgt 500 karakters om uw bedrijf voor te stellen (niet wervend!)

Interesse?

Stuur een mailtje naar [Dominique.merckx@kvkkempen.voka.be](mailto:Dominique.merckx@kvkkempen.voka.be).