

Netwerken om nieuwe medewerkers te vinden

Bij het woord "netwerken" denken de meeste mensen aan verkopen of aan marketing, en dus meer aan de "verkoopkant" van zaken doen. Vaak wordt over het hoofd gezien dat je netwerk je ook aan de "aankoopkant" verder kan helpen.

Bij het woord "netwerken" denken de meeste mensen aan verkopen of aan marketing, en dus meer aan de "verkoopkant" van zaken doen. Vaak wordt over het hoofd gezien dat je netwerk je ook aan de "aankoopkant" verder kan helpen.

Laatst gaf ik een training in Eindhoven. Ik vroeg aan de deelnemers wat ze verwachtten van netwerking. Eén van de deelnemers was de bedrijfsleider van een centrum dat o.a. een rusthuis herbergt, maar ook zalen verhuurt en daar catering voorziet. Hij vertelde dat hij door beter te netwerken zijn rendement wilde verbeteren.

Toen ik hem vroeg hoe hij dat wou doen, zei hij dat hij door beter te netwerken meer klanten wou aantrekken. Daarop vroeg ik hem wat hij deed als hij op een receptie praatte met iemand die geen potentiële klant was. "Zo vlug mogelijk naar de volgende persoon" antwoordde hij.

"En als die persoon nu eens een leverancier is van bijv. vleeswaren die dezelfde kwaliteit kan leveren tegen een lagere prijs dan je huidige leverancier?" vroeg ik hem. "Dan verbetert je rendement toch ook?" Hij gaf toe dat hij het nog nooit van die kant had bekeken.

Hetzelfde geldt voor het zoeken van nieuwe medewerkers. De

meesten onder ons zullen er wel aan denken om ons netwerk in te schakelen wanneer we op zoek zijn naar een nieuwe baan (dit is dan vergelijkbaar met de "verkoopkant"). Maar doen we dit ook als we nieuwe medewerkers zoeken?

Enkele tips om je netwerk in te schakelen om nieuwe medewerkers te vinden:

1. Definieer goed het profiel van de medewerker die je zoekt. Ga daarin verder dan wat er in advertenties staat. Betrek er ook de toekomstige collega's van deze nieuwe medewerker bij. Zij weten het beste wat er verwacht wordt van iemand die hun job mee moet doen.
2. Communiceer de vacatures aan je huidige medewerkers. Misschien wil één van hen wel iets anders en is dit de kans. Benadruk tevens dat zij een belangrijke rol spelen in de organisatie. Niet enkel vanwege het werk dat ze verrichten, maar ook vanwege het netwerk dat ze hebben. Zij kennen misschien wel de mensen die je zoekt. Vaak wordt dit over het hoofd gezien.
3. Trap niet in de volgende val: "onze vacatures staan op het intranet, iedereen kan ze raadplegen, dus als ze iemand kennen, zullen ze deze persoon wel met de personeelsdienst in contact brengen". Ten eerste heeft iedereen niet altijd toegang tot een computer en/of het intranet en ten tweede worden deze pagina's vaak niet bekeken. Wanneer je je medewerkers wil inschakelen om nieuwe medewerkers te vinden, zal je hen dit dus op regelmatige tijdstippen moeten vragen. Je kan bijv. tijdens het tweewekelijkse overleg een extra agendapunt inlassen.
4. Als je op netwerkevenementen komt of andere gelegenheden waar je mensen ontmoet, vertel hen dan dat je naar een nieuwe medewerker op zoek bent. En vertel ook welk profiel. Je zult er van verstedd staan hoeveel mensen je willen helpen, en hoeveel reacties je (uit onverwachte hoek) zal krijgen!

Jan Vermeiren
Networking Coach.

Je kan gratis een "light versie" van zijn boek "Let's Connect!" downloaden via www.letsconnect.be.