

## Verskil tussen verkopen en netwerken

Netwerken heeft vaak een negatieve bijklank. Dit komt door het feit dat veel verkopers netwerken misbruiken om te verkopen.

Het grote verschil tussen verkopen en netwerken is dat **bij verkopen het doel van de interactie tussen twee mensen de verkoop van een product of dienst is**. Bij netwerken kan deze verkoop het gevolg zijn van een respectvol en zorgvuldig opgebouwd contact, maar is dit dus duidelijk niet het doel.

De vergelijking hieronder maakt het verschil tussen verkopen en netwerken nog wat duidelijker. In de vergelijking vind je een aantal elementen terug van “negatief netwerken” door hard sellers en “echt netwerken”.

	<b>Hard sellers die netwerken...</b>	<b>Echte netwerkers...</b>
1	Denken op <b> korte termijn</b>	Denken op <b> lange termijn</b>
2	Proberen een <b> behoefte te ontdekken</b> die door hun product of dienst kan bevredigd worden	Wisselen <b> eender welke informatie</b> uit die voor de gesprekspartner interessant kan zijn
3	<b> Geven enkel iets als het hun iets opbrengt</b>	<b> Geven zonder iets terug te verwachten</b> (en op termijn brengt dit meestal nog meer op ook)
4	<b> Luisteren om een deal binnen te halen</b>	<b> Luisteren om te helpen</b>
5	Stellen vragen om beter hun product of dienst te kunnen <b> positioneren</b>	Stellen vragen om beter <b> van dienst</b> te kunnen zijn
6	Vinden mensen enkel interessant als ze een <b> potentiële klant</b> zijn	Vinden <b> iedereen</b> interessant als contact. Je weet nooit wie zij op hun beurt kennen.
7	Willen <b> zoveel mogelijk business cards</b> verzamelen en uitdelen	Vragen en geven business cards aan de mensen waarmee er <b> écht contact is gelegd</b> . Zij weten dat de <b> kwaliteit</b> belangrijker is dan de kwantiteit.
8	Praten vaak enkel over hun product of dienst <b> zonder naar anderen te luisteren</b>	Laten <b> anderen steeds meer aan het woord</b> dan dat zij zelf praten
9	Proberen hun <b> eigen product of dienst</b> onder de aandacht te brengen	<b> Raden producten of diensten aan van anderen in hun netwerk</b> (en enkel indien deze relevant zijn voor de gesprekspartner(s))
10	<b> Het doel is de verkoop</b> . Mensen zijn een middel (soms zelfs als een noodzakelijk kwaad) om hun doel te bereiken	<b> Het doel zijn contacten</b> leggen en onderhouden. Een van de mogelijke gevolgen is een verkoop.

## **Een voorbeeld van het verschil tussen verkopen en netwerken.**

**Situering:** een verkoper van brandblusapparaten komt op een receptie van de Kamer van Koophandel de directeur tegen van een bankkantoor.

### **Verkopen**

De verkoper haalt de hele trukendoos boven om de kantoordirecteur te overtuigen om brandblusapparaten aan te schaffen voor zijn kantoor. Hij is een goede verkoper en slaagt er in 5 brandblusapparaten te verkopen.

Zijn avond is geslaagd.

### **Netwerken**

De verkoper is geïnteresseerd in de bankdirecteur als persoon. Hij leert o.a. dat de bankdirecteur een actief zeiler is en op zoek is naar een nieuwe boot. De verkoper herinnert zich dat de boot van een vriend te koop staat. Hij vertelt dit niet enkel aan de bankdirecteur, maar zorgt er de volgende dag voor dat zowel de bankdirecteur als zijn vriend elkaars gegevens krijgen. Een week later is de boot van eigenaar veranderd.

Vier maanden later krijgt de verkoper een telefoontje van de bankdirecteur met de vraag of hij nieuwe brandblusapparaten kan leveren voor het bankkantoor én voor de lokalen van de zeilclub waar de bankdirecteur ondertussen voorzitter van geworden is. Daarnaast stelt de kantoordirecteur zelf voor om een brief te schrijven naar alle leden van de zeilclub waarin hij de brandblusapparaten van de verkoper aanbeveelt.

Zijn jaar is geslaagd.

Sta bij je volgende netwerking activiteit eens even stil bij dit verschil tussen verkopen en netwerken. Je zal verrast zijn !

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)