

## ONDER DE LOEP

door Nico Schoofs

# Wanneer geeft u het best uw business card?

Uw hoofd duizelt. Op een netwerkvond ontmoet u de ene razend interessante persoon na de andere. Maar wanneer haalt u het best uw business card boven? En hoe bewaart u achteraf het overzicht in die berg visitekaartjes? Een expert uit ons eigen netwerk helpt u verder.

Vis op een receptie en vooral uit wat uw gesprekspartner doet. **Jan Vermeiren**, Networking Coach, *Step by Step Consulting*: "Probeer na te gaan waar hij/zij op dat moment nood aan heeft. Stel u de vraag: 'beschik ik over nuttige informatie waarmee ik mijn gesprekspartner kan helpen?' Pas als u duidelijk merkt dat u uw contactpersoon kunt helpen, vraagt u zijn/haar business card. U kunt daarop schrijven wat u die persoon beloofd hebt. En u houdtzelfde touwtjes in handen. Zo weet u nadien ook veel gemakkelijker waarover te schrijven of te spreken. Velen onder ons jagen gewoon op business cards, zonder dat ze achteraf weten wat ze er mee moeten aanvangen."

**Aan het begin, tijdens of op het einde van een ontmoetsaai?**  
Jan Vermeiren: "Als u tijdens een receptie in groep een babbel slaat, vermijd dan zeker uw business card op hetzelfde moment te geven als alle anderen. Anders gaat uw visitekaart verloren in de massa. Geef uw kaartje als u individueel contact hebt. Mensen onthouden moeilijke namen, maar wel gezichten."

**Wat u zeker niet moet doen**  
Jan Vermeiren: "laag nooit zomaar op business cards, bijvoorbeeld aan tafel. Soms laten mensen hun verkoopscenarië de dag nadien al een nieuwe contactpersoon beelden. Hoe komt zo iets over, denkt u? Bouw een persoonlijke relatie op, niet door een telesales-team."

**Bewaart uw visitekaartje elektronisch**  
Jan Vermeiren: "Wie maar een paar kaartjes heeft, geeft die gewoon manueel in. Als u veel business cards moet bewaren, gebruik dan een Business Card Reader om uw business cards te scannen. En Optical Character Recognition om de tekst te herkennen. Dat kost ongeveer 200 euro, en kunt u vinden in elke IT-winkel. Het grote voordeel van elektronisch archiveren? Je kan een zoekopdracht in verschillende velden doen, of een algemene 'search'. Een fysiek archief,

zoals een *Kolodex* of map, laat maar één manier van opzoeken toe. Als u bijvoorbeeld op naam van de organisatie archiveert, en alleen de achternaam van de contactpersoon nog kent, hebt u een probleem. U kunt elektronisch bijna ongelimiteerd contacten archiveren, ze ook van computer op laptop overzetten, of zelfs in uw gsm stoppen. Daarnaast kunt u ook automatisch een virtuele visitekaartje meesturen in uitgaande e-mails. In Outlook bijvoorbeeld als attachment, als een handtekening. Let wel, als iemand een tiental e-mails per dag krijgt van u, kan dat virtueel kaartje wel op de heupen werken.

U ZIT MET EEN HEET PRAKTISCH HANGLIJZER? Mail het ons: [redactie@vacature.com](mailto:redactie@vacature.com) En lees binnenkort het antwoord in 'Onder de loep'

Gratis e-course networking? Surf naar [www.networking-coach.be](http://www.networking-coach.be) MEER WETEN: [www.vacature.com/networking](http://www.vacature.com/networking)



GETIMAGES

pe Indiëse arbeid op. Ze verhuizen naar hun hoofdkwartieren. Zo op gang. Met als gevolg dat vangen hun toppers al evenveel bet Die ontwikkeling bewijst dat het met flink wat beperkingen. Het werkgelegenheid uit het Weste

Opvallend hoe jonge Indiërs m pot. Verleden jaar schreven 250. eursopleiding, dit jaar 450.000 tegen 2015 50 procent meer v kleuren en soorten. De Indiërs handen.

Wat een verschil met de jong jaren stokdoof voor campagnes voor technische opleidingen. truckbedrijf als *Thermore & Vanh* kranten haalt omdat het niet kan aantrekken. En de VDAB ge ingevuld te krijgen, bij gebrek veerde werkzoekenden. Wij mi: We kunnen niemand dwingen of chemie te vreten. Maar missc voorschrift de dosis verhogen (Werk) moet dingend een nie het Generatiepact.

### VACATURE OP VERKI

