



Netwerken

Stefan Alink



Rabobank

Stefan Alink



➤ Marktmanager bij Rabobank Amersfoort Eemland

Namens de bank het gezicht in de markt met als taak mensen samen te brengen. Een verbindende factor zijn.

Netwerkfuncties c.q. regelmatig bezoeker:

- Businessclub Amersfoort Noord
- Young Masters of Rabobank
- Maandborrel De Onthaasting
- Tennisvereniging Alta
- Matchpoint
- MHC Eemvallei
- Haringparty Amersfoort



*Onbekend
maakt
onbemind!*



obank



Dus.....

*Bekend
maakt
bemind!*



obank

Wat is netwerken?



- Niet alleen voor jou: ook voor anderen.
- Meer geven dan nemen.
- Elkaar helpen succes te hebben.
- Contacten leggen.

Samenwerken



Het belang van relaties



- Je doet zaken met mensen.
- Met mensen die jou kennen.
- Gunnen.
- Het is makkelijker met ingangen.

Voordelen van netwerken



- Informatie
- Contacten

Wat wil je bereiken met je netwerk?



- Analyse
- Doelen stellen

Opbouw netwerk



Breng je menselijk kapitaal in beeld, weet wat je wilt!

1. Bestaande relaties.
2. Relaties die je op korte termijn gaat opbouwen.
3. Relaties die je in de toekomst wilt leggen

Hoe meer **jij** voor **hen** doet, hoe meer je voor hen betekent en hoe groter **jouw rol in hun leven**.

Hoe meer ze voor jou zullen doen.

Wat levert netwerken op?



- Plezier
- Binding
- Kennis
- Draagvlak
- Ontwikkeling
- Werk
- Inzicht

Wat is netwerken niet?



1. Mensen manipuleren.
2. De score bijhouden.
3. Anderen aan mij verplichten.
4. Mensen voor het blok zetten.
5. Dingen van mensen eisen.

Wie zitten er in je netwerk?



De wereld is klein!



Waar netwerken? Overal en altijd!



- Sportvereniging
- Verjaardagen
- Online sociale netwerken
- Kerk
- Vrijwilligersorganisatie
- Branche-organisatie
- Ondernemersnetwerken
- Samenwerkingsverbanden
- Congressen
- Trainingen
- Recepties
- Besturen
- Projecten

Gebruik én onderhoud je netwerk



- Investeren heeft nut
- Beter geven dan ontvangen
- Aantekeningen maken én gebruiken

Tips voor het goed gebruiken van je netwerk



- Gelijkgestemden
- Database
- Wat wil je?
- Beter te geven dan te ontvangen
- Behouden van je goede naam
- Langere termijn
- Dank zeggen
- Waardeer een uitnodiging
- Waardeer tips
- Houd contact

Niet doen



- Faken
- Korte termijn verwachtingen
- Roddel
- Strooien met je kaartjes
- Kwaliteit en niet kwantiteit
- Te verkoopgedreven

Wat moet je kunnen om goed te netwerken?



- Luisteren
- Sociaal vaardig
- Kunnen inleven
- Verbanden leggen
- Adviseren
- Brede interesse
- Hulpvaardig

Elevator Pitch



- kernachtig en inspirerend vertellen over je bedrijf en werkzaamheden
- prikkelt de nieuwsgierigheid
- te veel woorden: dan haakt men af
- krijg de aandacht en houdt de aandacht vast!

Elevator Pitch: inhoud



Een pitch kan bijvoorbeeld bestaan uit:

- Wie is je klant?
- Op welke behoefte van klant speel je in?
- Wat is de oplossing (wat doe je)?
- Wat levert het op?
- Wie ben jij?

Elevator Pitch: tips



Tips voor de elevator pitch

- maximaal 100 woorden / 40 seconden
- spreek vanuit oplossing / behoefte van de klant
- formuleer actief
- praat in het “nu”
- wees authentiek
- stem af op je gesprekspartner
- straal zelfvertrouwen uit

Etiquette



- Handen schudden
- Met welke hand je glas vasthouden
- Bodylanguage
- Aandacht
- Batch
- Gespreksvoering
- Visitekaartje

Inter*net*werken



Wie *online* zaait zal *offline* oogsten!

Social Media...

...een hype?



Nut van Social Media



- Naamsbekendheid vergroten
- Contact onderhouden
- Reputatie verbeteren
- Promotie
- Nieuwe contacten

Social Media



- Relatief lage kosten
- Vraagt wel tijdsinvestering



Even wat cijfers...

Facebook



- In 2011: 3,5 mln gebruikers
- in 2014: 8,8 mln gebruikers
- vandaag: 9,4 mln gebruikers



Facebook



- 6,6 mln dagelijkse gebruikers !!!

Ideaal om langere teksten met filmpjes te delen.

Twitter



- In 2011: 1 mln gebruikers
- in 2014: 2,5 mln gebruikers
- vandaag: 2,8 mln gebruikers

twitter



Twitter



- 1 mln dagelijkse gebruikers
- Afname vooral onder jongeren
- Ideaal om korte berichten te delen
- Volg terug als ze jou volgen

LinkedIn



- In 2011: 2 mln gebruikers
- in 2014: 3,4 mln gebruikers
- vandaag: 3,8 mln gebruikers



LinkedIn



- 0,4 mln dagelijkse gebruikers
- Wie kent wie: vraag om introductie
- Database van jouw netwerk
- Zoek en vind personen: leg nieuwe contacten
- Bekijk profielen
- Zien wie jou heeft bekeken

LinkedIn



- Database van jouw netwerk
- Zoek en vind personen
- Leg nieuwe contacten
- Zie wie wie kent en vraag om contact
- Bekijk profielen
- Zien wie jou heeft bekeken

Oh ja:



Wat is een 'Lurker'?

U toch niet?

Internet



Een heel nieuwe wereld maar.....

.....echt contact is echt!

En dus.....



- Samen doen!
- Win/win.

Acquisitie



- Koud
- Warm



Netwerken werkt!

Stefan Alink



Rabobank