

10

X

10

GOUDEN REGELS

NETWERK

SUCCES

JAN L. WAGE

# Voorwoord

Veel goede en nieuwe relaties winnen is het doel dat u zich bij het knopen van netwerken stelt. Zo vergroot u het aantal mogelijk vruchtbare en rendabele contacten met nauwelijks bekende potentiële afnemers.

De goede netwerker:

- heeft geduld, want het haastig forceren van contacten leidt meestal tot scheuren in het net;
- is waakzaam creatief, ziet daardoor kansen deze niet onmiddellijk voor de hand liggen;
- is vriendelijk en hulpvaardig, maakt hem voor velen tot een prettige gesprekspartner;
- algemeen ontwikkeld, wordt waarom niet als een 'vakidoot' wordt versleten;
- is enigszins gereserveerd, en wordt niet in 'gezelligheidscontacten' meegesleurd;
- weet, welke indruk uiterlijk en kleding op medemensen maken.

Met dit boekje met '10 x 10 Gouden Regels' help ik u, een succesvol netwerk te 'knopen'. Succes toegewenst!

Jan L. Wage

## 10 GOUDEN REGELS

### Om via LinkedIn netwerken te knopen

- 1 Zoek in alle vrienden- en kennissengroepen wie voor u van zakelijk belang zijn of kunnen worden.
- 2 Meld u aan op LinkedIn.
- 3 'Connect' via LinkedIn de namen van zakenrelaties, die u welgezind zijn, zodat er gemakkelijk een 'zakenvriendschap' kan ontstaan.
- 4 Noteer voor u zelf hoe ze van zakelijk belang kunnen zijn: als afnemer, als informatiebron, of als in enig opzicht gezaghebbend.
- 5 Blijf met hen in contact door een levensteken: een kort telefoongesprek, een brief of een e-mail.
- 6 Stuur ze af en toe iets – dit kan ook via LinkedIn - dat voor hen van belang kan zijn: een link, korte marktinformatie, ideeën en nuttige tips, zodat ze aan u blijven denken.
- 7 Vraag of ze andere nuttige - personen kennen en aan u voor te stellen. Zo breidt u het netwerk voortdurend uit.
- 8 Onderzoek, welke plaats u inneemt in hun netwerk, om hun belangen te bevorderen.
- 9 Beschouw iedere studiedag, manifestatie, receptie of andere bijeenkomst als een mogelijkheid om uw netwerk te vergroten.
- 10 Besteed regelmatig tijd aan LinkedIn en u zult merken dat het werkt!



## 10 GOUDEN REGELS

### Om uw schroom te overwinnen

- 1 Het is niet beschamend om op recepties, congressen en zelfs bruiloften uw materiële voordelen te bevorderen, zolang u er anderen iets waardevols mee kunt brengen.
- 2 Gebruik persoonlijke vriendschappen ook om uw zakelijke belangen te dienen.
- 3 Recepties leveren vriendschappen en voordelen op, waarop u tevreden en gelukkig terugkijkt.
- 4 Denk niet dat u de enige bent die bij zakelijke recepties netwerken knoopt. Vrijwel iedereen doet het!
- 5 Als u opdringerigheid vermijdt, neemt niemand het u kwalijk, dat u uw business aanprijst.
- 6 Verkopen is als bezigheid niet egoïstisch! Zonder verkopers was de wereld al lang blijven stilstaan.
- 7 Verkopen bevordert de relatie en moet dus als vriendendienst worden beschouwd.
- 8 Natuurlijk mag men - net als u - 'nee' zeggen tegen elke aanbieding, zonder dat dit de betrekkingen bezoedelt.
- 9 U hoeft niet te vrezen, geen 'tegenprestatie' te kunnen leveren.
- 10 Bent u de eerste keer toch iets geremd? Diep en rustig in- en uitademen en rechtop blijven lopen, is de oplossing.



## 10 GOUDEN REGELS

### Om aanbevelingen te activeren

- 1 Streef naar concrete aanbevelingen van een zojuist gewonnen tevreden klant.
- 2 Vraag aan de nieuwe klant, bij wie van zijn collega's of vrienden hij u als leverancier zou kunnen aanbevelen.
- 3 Laat hem één of twee personen noemen die ook van uw product of dienst kunnen profiteren, zodat hij hen daarmee een dienst bewijst.
- 4 Vraag enkele gegevens over deze personen en hun achtergronden, maar niet te veel.
- 5 Vraag hem toestemming, zijn naam als referentie bij deze personen te noemen.
- 6 Accepteer zonder meer zijn anonimiteit als hij die wenst. Respecteer deze wens ook bij gesprekken met anderen.
- 7 Beloof uw aanbeveler - of actieve referent - een attentie of een bescheiden voordeel als dit nieuwe contact een goed resultaat oplevert, maar liever geen geldbedragen.
- 8 Als uw klant geen aanbeveling wil doen, accepteer dit dan en toon geen teleurstelling. Neem vriendelijk afscheid van hem.
- 9 Bezoek de klant later, om te zien of hij tevreden is. Vraag hem dan nogmaals, u een of meer aanbevelingsadressen te geven.
- 10 Beschouw zulke aanbevelingen alleen als een 'deuropener' bij nieuwe klant. U heeft de nieuwe klant nog niet gewonnen!



## 10 GOUDEN REGELS

### Om bij groepen in te breken

- 1 Let bij congressen of recepties op iedere gelegenheid om bij nog onbekende groepen 'in te breken'. Blijf niet bij bestaande kennissen 'plakken'.
- 2 Als u met meerdere collega's een dergelijke manifestatie bezoekt, blijf dan niet bij elkaar klonteren. Ga elk op eigen gelegenheid contacten maken.
- 3 Gebruik iedere koffie-, thee- en lunchpauze, of de slotborrel om zulke contacten te leggen.
- 4 Als u in een groep een duidelijke 'leidersfiguur' ziet, richt dan aan hem uw eerste woorden. Daarna spreekt u ook anderen in de groep aan.
- 5 Vraag glimlachend en hoffelijk of men het goed vindt, dat u zich bij deze groep voegt.
- 6 Stel eerst enkele ontspannen 'identificatievragen' om het bedrijf of de beroepsgroep te leren kennen.
- 7 Stel dan uzelf en uw eigen bedrijf voor en vraag of men dit van naam kent.
- 8 Geef dan de 'bliksemsnelle' presentatie, waardoor u in luttele minuten bekend is, wie u bent en wat u vertegenwoordigt – de Elevator Pitch.
- 9 Laat u niet tot een compleet verkoopgesprek verleiden. Maak een afspraak op korte termijn met de belangrijkste aangesproken personen.
- 10 Geef uw visitekaartje en vraag een visitekaartje terug, volgens een 'ritueel' dat ik verderop nog behandel.



## 10 GOUDEN REGELS

### Voor uw 'bliksemsnelle' verkooppresentaties

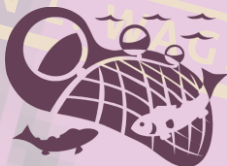
- 1 Ontdek welke kenmerken van uzelf en uw werk juist voor àndere personen interessant kunnen zijn.
- 2 Scherp deze boodschap met behulp van kritische vrienden aan.
- 3 Spreek overigens alleen over uzelf als uw gesprekspartner daarom vraagt. Vermijd ongevraagde zelfverheerlijking.
- 4 Vermijd humor en spot over onderwerpen als politiek, religie, seks of etnische minderheden.
- 5 Leer deze 'Elevator Pitch' in compacte samenvattingen van 2½ minuut voor te dragen.
- 6 Breng ze 'klantgericht' voor het voetlicht. Niet uw producten en diensten zijn belangrijk, maar de voordelen ervan voor de gesprekspartner.
- 7 Verzamel 'slogans', die uw verkoopboodschap in één zin gemakkelijk in het geheugen laten hangen.
- 8 Zulke kernachtige slogans of spreuken horen ook op uw visitekaartjes te staan.
- 9 Als u plezierige relatiegeschenken kunt uitreiken zorg er dan voor dat uw slogan en uw naam en adres ook daarop gedrukt staan.
- 10 Laat op de achterkant van uw visitekaartje de steekwoorden van uw presentatie – de Elevator Pitch - drukken.



## 10 GOUDEN REGELS

### Voor optimaal gebruik van visitekaartjes

- 1 Heb altijd een hoeveelheid 'verzorgde' visitekaartjes bij u. Liefst met een fleurige steunkleur of afbeelding.
- 2 Gebruik 'dubbele' visitekaartjes met een rechterheft voor uw compacte 'verkoopboodschap'.
- 3 Laat uw verkoopboodschap óók in de drie grote West-Europese talen drukken.
- 4 Gebruik eventueel de beschreven zijde voor een slogan of tekst in een goed leesbaar handschrift.
- 5 Steek, voordat u naar de bijeenkomst gaat, de kaartjes in uw colbertzak of handtas, zodat u ze direct binnen handbereik heeft.
- 6 Strooi uw kaartjes niet als pepernoten in het rond, maar overhandig ze aan interessante personen met wie u zojuist een gesprek hebt gevoerd.
- 7 Vraag ieder aan wie u een kaartje geeft, ook het zijne aan u te geven.
- 8 Heeft de ander geen kaartje ter beschikking, schrijf dan zijn gegevens op één van uw eigen kaartjes en stop dit bij de ontvangen exemplaren.
- 9 Ontvang andermans kaartje met een zekere ceremonie. Bekijk het even met aandacht en knik met het hoofd. Stop het dan zorgvuldig in borstzak of handtas.
- 10 'Connect' via LinkedIn de namen van de ontvangen kaartjes.



## 10 GOUDEN REGELS

### Om bestaande klanten te behouden

- 1 Weet, dat het méér moeite kost, om een weggelopen klant terug te krijgen, dan een tevreden klant te behouden!
- 2 Maak na elk ordergesprek afspraken voor een volgend gesprek. Zo kunt u w vinger aan de pols houden.
- 3 Houd met goede klanten regelmatig contact. “Wie planten niet regelmatig begiet, laat ze verdorren”.
- 4 Stuur tussendoor interessante informatietips in het persoonlijke of zakelijke bereik : ‘meststof’ die de relatie opnieuw laat opbloeien.
- 5 Verras de klant op onverwachte momenten. Stuur hem bloemen, ook bij de ‘verjaardag’ van zijn eerste order of bij het ‘jubileum’ van uw 5-jarige relatie.
- 6 ‘Personaliseer’ kleinere relatiegeschenken. Stuur niet alle klanten hetzelfde.
- 7 Nodig de klant persoonlijk uit voor een beurs.
- 8 Laat uw collega’s in het bedrijf altijd positieve berichten over uw klanten horen. Ook zij moeten uw klant als vriend beschouwen en behandelen.
- 9 Vergeet het personeel van de klant niet. Maak secretaresses, assistenten, receptionisten en chauffeurs tot uw bondgenoten.
- 10 Gedraag u altijd ‘klantvriendelijk’. Klanten zijn nooit lastige stoorzenders. Zij zijn ons bestaansrecht!



## 10 GOUDEN REGELS

### Om netwerkfouten te voorkomen

- 1 Netwerken is een belangrijke, secundaire, bezigheid náást uw hoofdtaak.
- 2 Netwerken kost tijd en inspanning. Ongeduldige verkopers worden er doodmoe en gestrest van.
- 3 Wees hulpvaardig voor uw medemensen, maar help ze niet zó goed, dat ze u als adviseur niet meer nodig hebben.
- 4 Behoud bij aanbevelingen voor nieuwe potentiële klanten uw onbevangenheid. Ga nooit beladen met vooroordelen naar nieuwe klanten.
- 5 Bedank een adviserende klant later altijd, zelfs als uw nieuwe contact niets heeft opgeleverd.
- 6 Noem als referentieadressen liefst bedrijven, waarmee uw gesprekspartner zich kan identificeren.
- 7 Voor mannen: wees tijdens recepties en congressen hoffelijk en charmant, maar overdrijf uw charme niet.
- 8 Behandel gegevens die u vertrouwelijk werden medegedeeld ook strikt vertrouwelijk. Noem nooit de naam van een informant die zelf geheim wil blijven.
- 9 Benader niet alleen de 'hoog geplaatsten' van een bedrijf, medewerkers op 'lagere' afdelingen moeten óók uw bondgenoten worden.
- 10 Word geen 'receptiesprinkhaan' maar blijf selectief in uw nettenknoperij.



## 10 GOUDEN REGELS

### Voor een goede eerste indruk

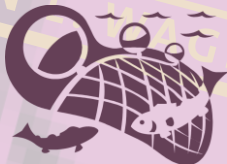
- 1 De eerste indruk van de mens wordt gewekt door zijn uiterlijk: gestalte, gedrag, kleding en verzorging en door zijn lichaamsgeur, die men zelf meestal niet ruikt.
- 2 Zie er altijd zo goed verzorgd uit als het product of de dienst die u aanbiedt.
- 3 Laat uw kleding en uw taalgebruik zo goed lijken op die van de persoon die u benadert. Mensen spreken het liefst met mensen die op hen lijken.
- 4 Voor mannen: zorg voor een vlekkeloos kostuum en gepoetste schoenen.
- 5 Voor vrouwen: wees goed gekleed, maar probeer niet de mooiste vrouw met de meest opvallende sieraden en het meest penetrante parfum te zijn.
- 6 Na het gesprek moet men nadenken over wat u te zeggen had, niet over uw kakelbonte overhemd of uw uitdagende rok lengte.
- 7 Draag eventueel één niet-aanstotelijk element in uw kleding, dat uw verkoopboodschap uitdraagt, een das, sjaal, een badge met uw logo. Dat toont de stille trots op uw bedrijf en product.
- 8 Hebt u de avond tevoren toch geen knoflook gegeten? Een ademspray is in elk geval nuttig.
- 9 Dwing u onbevangen tot alcoholische matigheid.
- 10 Schakel bij uw gesprekken uw mobiele telefoon uit.



## 10 GOUDEN REGELS

### Om vrienden te maken

- 1 Treed alle mensen met een glimlach tegemoet, denk altijd iets vriendelijks bij nieuwe ontmoetingen.
- 2 Zoek bij elke ontmoeting een reden om een eerlijk compliment te maken, ook over medewerkers en gezinsleden, als het kan.
- 3 Toon altijd belangstelling voor wat de ander zegt en denkt.
- 4 Geef nooit zonder nadenken uw eigen meningen en ervaringen. Denk altijd minstens drie tellen na, voor u antwoordt.
- 5 Noteer de data en de redenen waarom u anderen feliciteren kunt en doe het ook.
- 6 Toon u altijd hulpvaardig. Zoek naar kleinigheden, waarmee u de ander een dienst kunt bewijzen.
- 7 Geef de ander ook gelegenheid, u kleinere diensten te bewijzen. Personen, aan wie men een dienst heeft bewezen, houdt men langer positief in gedachten.
- 8 Zoek naar kleine geschenken, die de vriendschap onderhouden. Grote geschenken maken jaloers en wantrouwig.
- 9 Klaag en mopper tegenover anderen nooit over de dingen die u kwelen, blij positief en optimistisch.
- 10 Spreek nooit kwaad over afwezige derden. Wees mild voor uw tegenstanders, zelfs als zij u als hun vijand beschouwen.



## Colofon

Tekst

Jan L. Wage, Oelegem B

Redactie

Linda Magielse

Uitgeverij

SellingNet Uitgeverij

Meervalstraat 10

7559 BK Hengelo

Telefoon: 074 711 02 62

Website: [www.sellingnet.nl](http://www.sellingnet.nl)

The logo for SellingNet features a stylized white swoosh above the text "SellingNet" in a bold, sans-serif font. A registered trademark symbol (®) is positioned to the upper right of the text.

**SellingNet**<sup>®</sup>