Doelgericht en duurzaam netwerken

NCOI Learning heet u welkom

Welkom. En gefeliciteerd met uw keuze voor NCOI Learning.

Met deze opleiding brengt u straks uw vakkennis en persoonlijke vaardigheden weer helemaal op punt. Ongetwijfeld leert u niet alleen van de docent(en) en trainer(s), maar ook van de ervaringen van uw medecursisten uit andere organisaties.

NCOI Learning wenst u een leerrijke dag toe en hoopt dat u straks naar huis gaat met vele nieuwe inzichten die u en uw organisatie echt vooruit helpen.

Meer leren

Op ncoi.be vindt u onze opleidingskalender met meer dan 1500 opleidingen, trainingen en studiedagen.

Wenst u meer informatie over een bepaalde opleiding? Neem dan contact op met onze klantendienst op het nummer+32 15 79 16 30 of contact@ncoi.be.

Training op maat

Zijn er meerdere medewerkers in uw organisatie die dezelfde opleiding willen volgen? Wenst u een opleiding toegespitst op de specifieke noden van uw organisatie? Wilt u advies over hoe u een leertraject in uw bedrijf voorbereidt en met succes uitwerkt? Neem dan contact op met Caroline Savoye: +32 15 79 16 57

Dagindeling

Hier geven we de standaard dagindeling mee. Eventuele afwijkingen hiervan worden door de trainer meegedeeld bij aanvang van de opleiding.

08.30 - 09.00	Onthaal
09.00 - 10.30	Deel 1
10.30 - 11.00	Koffiepauze
11.00 - 12.30	Deel 2
12.30 - 14.00	Lunch
14.00 - 15.30	Deel 3
15.30 - 16.00	Koffiepauze
16.00 - 17.30	Deel 4

Bewaking

We raden u aan om geen waardevolle voorwerpen achter te laten in uw voertuig of in het lokaal.

Evaluatie

De dag na het beëindigen van uw opleiding krijgt u per e-mail een digitaal evaluatieformulier.

Alvast hartelijk dank om een tweetal minuutjes de tijd te nemen voor uw beoordeling. Uw mening geeft ons waardevolle feedback om te blijven werken aan de verbetering en actualisering van onze opleidingen.

Copyright

Er mag niets uit het documentatiemateriaal herdrukt of verspreid worden zonder voorafgaande toestemming. Hiervoor kunt u bij onze klantendienst terecht.

Networking not working ...?!

Sabine Tobback

sabine@sabinetobback.be

Download mijn gratis eboek

www.sabinetobback.be

NCOI LEARNING

Sabine Tobback
Facilitator - Coach - Trainer

Sabine Tobback

Facilitator - Coach - Trainer

NETWORKING...
NOT WORKING ?!

Sabine Tobback

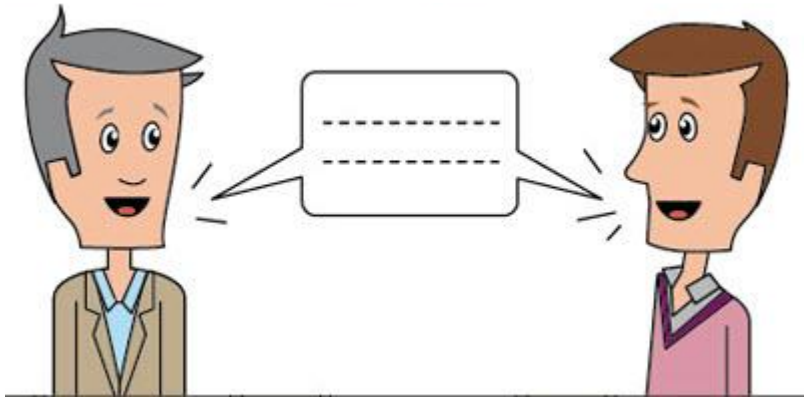
- 12 jaar internationale ervaring (B,NL,F,US) bij Exxon Mobil
- 8jaar leidinggevende ervaring met Europese verantwoordelijkheden
- Specialisatie in leiderschap, harde werkers, multiculturele werkomgevingen, netwerken en virtuele teams
- MCC leiderschapscoach (ICF)
- Auteur Out of office, 2019

Netwerk Agenda

- **Wat is netwerken (niet)?**
  Socializing
  Verkopen
  Netwerkhouding
  Baten
- **Hou je netwerk opbouwen?**
  Wie opnemen
  Waar vinden
- **Gebruik van sociale media**
- **Netwerp proces**
  Jezelf voorstellen
  Gesprek zelf
  Afronding
- **Opvolging**

Wat is het verschil tussen

een praatje maken (SOCIALIZEN) en verkopen en en een netwerkgesprek (NETWERKEN) ?

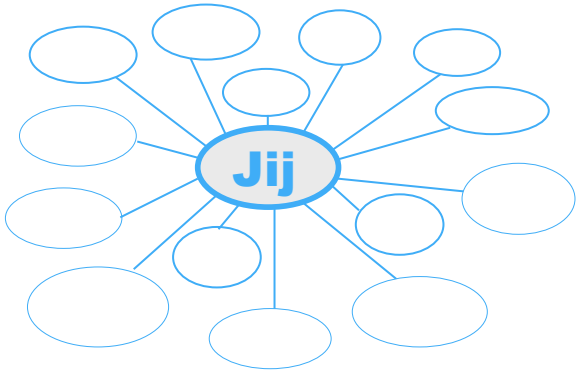


Copyright Sabine Tobback

Netwerken – Wat ?

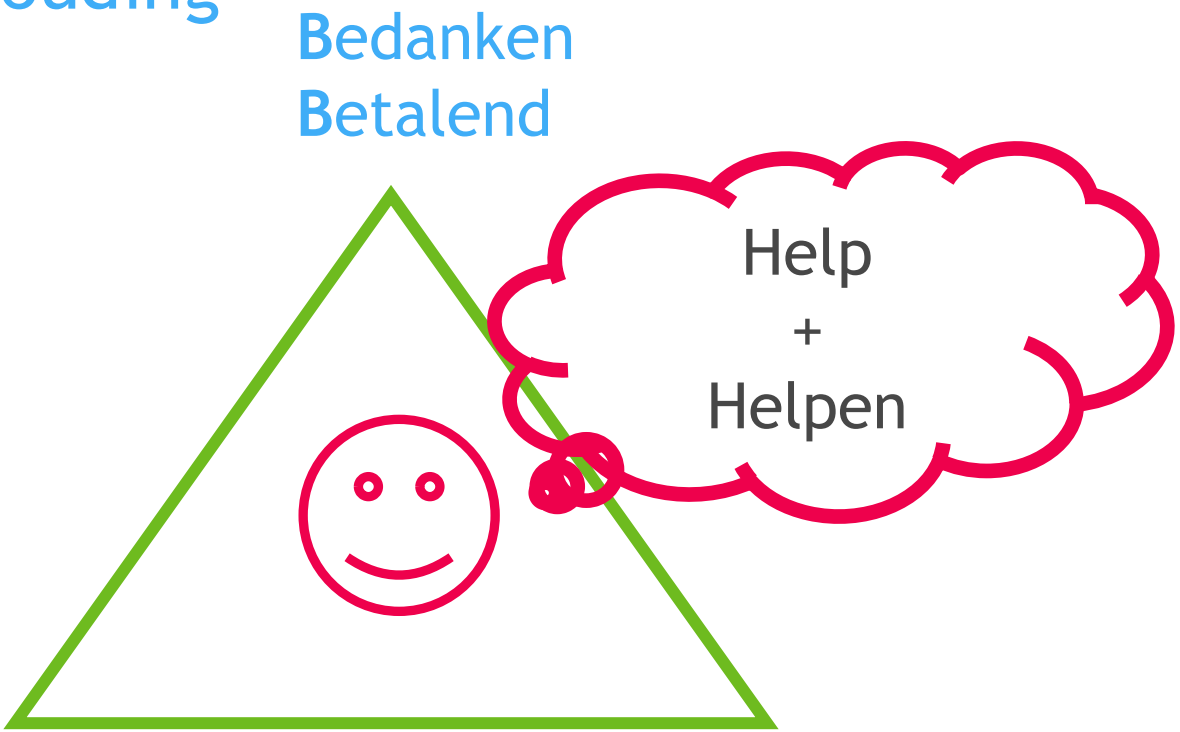
- ✓ **Netwerk** = Het geheel van je sociale relaties (zakelijk, privé, interesses, hobby's, familie, vrienden)
- ✓ **Netwerken** = anderen helpen en door anderen geholpen worden volgens het universele principe van wederkerigheid
- ✓ **Effectief Netwerken** = doelbewust en duurzaam
- ✓ **Netwerking** = proces en techniek met als doel het verkrijgen van bepaalde informatie door contacten te leggen

Opbouwen
Onderhouden
Sociaal Kapitaal



Copyright Sabine Tobback

Netwerk Houding



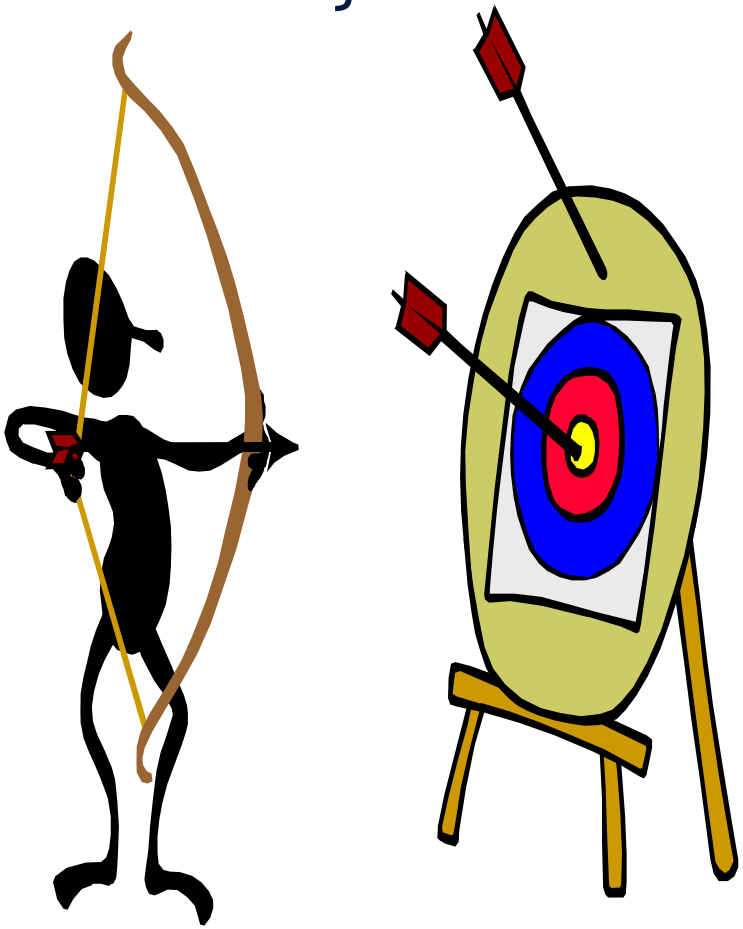
“Wie geeft wat hij heeft, is waard dat hij leeft”

wie zijn kennis deelt, zal in het leven krijgen wat hij nodig heeft

Copyright Sabine Tobback

Wat netwerken *niet* is

- ✓Mensen manipuleren zodat ze doen wat je wilt
- ✓De score bijhouden
- ✓Anderen aan mij verplichten
- ✓Mensen voor blok zetten
- ✓Dingen van mensen eisen
- ✓Bedelen
- ✓Met visitekaartjes gooien
- ✓Dubbele agenda's werken
- ✓Misleiden

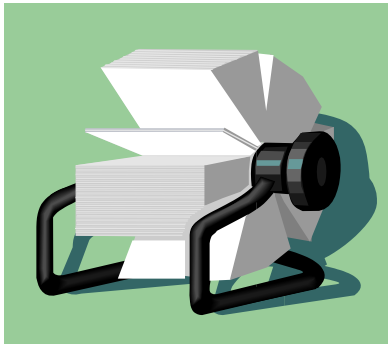


Tel je zegeningen, niet je kruisen,
Tel je vrienden, niet je vijanden.

Copyright Sabine Tobback

Slechte netwerkgewoontes

- ✓UITSTEL = AFSTEL
- ✓Visitekaartjes laten rondslingeren
- ✓Geen visitekaartjes bijhebben
- ✓Gebeurtenis bijwonen en blijven staan bij bekenden



Copyright Sabine Tobback

Netwerk blunders

- ✓Roddelen
- ✓Boven anderen gaan staan – belerend
- ✓Ongepast commentaar geven of te persoonlijk zijn
- ✓Doordrammen

Copyright Sabine Tobback

Net werken – Misbruik ?

Hard sellers die netwerken

1. Focus op de korte termijn
2. Op zoek naar een nood die met een product/dienst kan bevredigd worden
3. Geven enkel bij onmiddellijk profijt
4. Luisteren om de ‘deal’ binnen te halen, praten veel

Netwerkers die netwerken

1. Focus op de lange termijn
2. Delen elke informatie die interessant kan zijn voor de andere
3. Geven zonder iets terug verlangen
4. Luisteren om te kunnen helpen, doen anderen praten

Copyright Sabine Tobback

Net werken – Misbruik ?

Hard sellers die netwerken

5. Stellen vragen om hun product/dienst beter te positioneren
6. Proberen de aandacht op zichzelf, hun product/dienst te vestigen
7. Enkel klanten zijn interessant
8. Doel is verkopen

Netwerkers die netwerken

5. Stellen vragen om beter van dienst te kunnen zijn
6. Bevelen producten/diensten aan van relaties in hun netwerk
7. Brede, oprechte interesse in mensen
8. Doel is menselijke relaties leggen en onderhouden

Copyright Sabine Tobback

Persoonlijke baten van netwerken

- ✓ Toegang tot informatie, tot mensen en tot ideeën
- ✓ Vriendschappen en zakelijke relaties
- ✓ Leuke manier om dingen te doen
- ✓ Mogelijkheden om iets voor anderen te betekenen
- ✓ Toename van de efficiëntie en productiviteit
- ✓ Resultaten, prestaties en kansen
- ✓ Hulpbronnen voor alles wat je in het leven wilt en nodig hebt
- ✓ Minder stress, meer vertrouwen, geluk, betere gezondheid, langer leven

Copyright Sabine Tobback

Zakelijke baten van netwerken

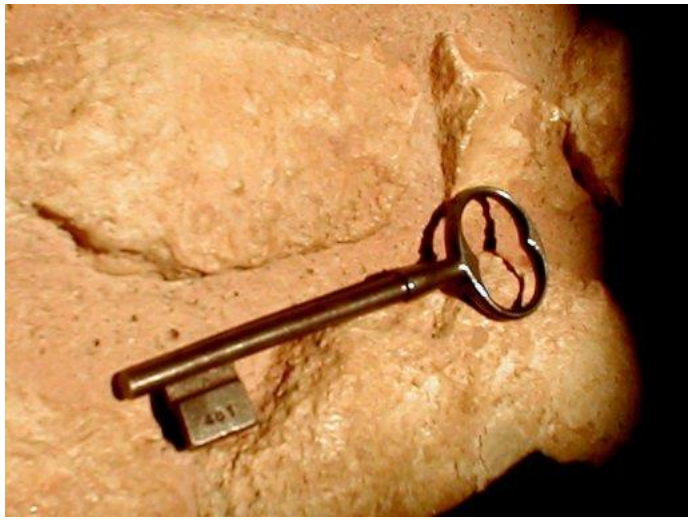
- ✓Gelukkige en tevreden klanten
- ✓Mond-tot-mond reclame (potentiële klanten)
- ✓Toegang tot ideeën, relaties, cont(r)acten, samenwerkingsverbanden, mogelijke allianties, fusies en verwerving
- ✓Geldkapitaal (start kapitaal en financiering)
- ✓Macht, invloed, vertrouwen, morele steun, goodwill
- ✓Marketinginstrument

Copyright Sabine Tobback

Neem een Netwerk Houding aan !

2 Min

Wat kan ik VOORDIEN “Gratis Geven”?



Copyright Sabine Tobback

Effectief ?

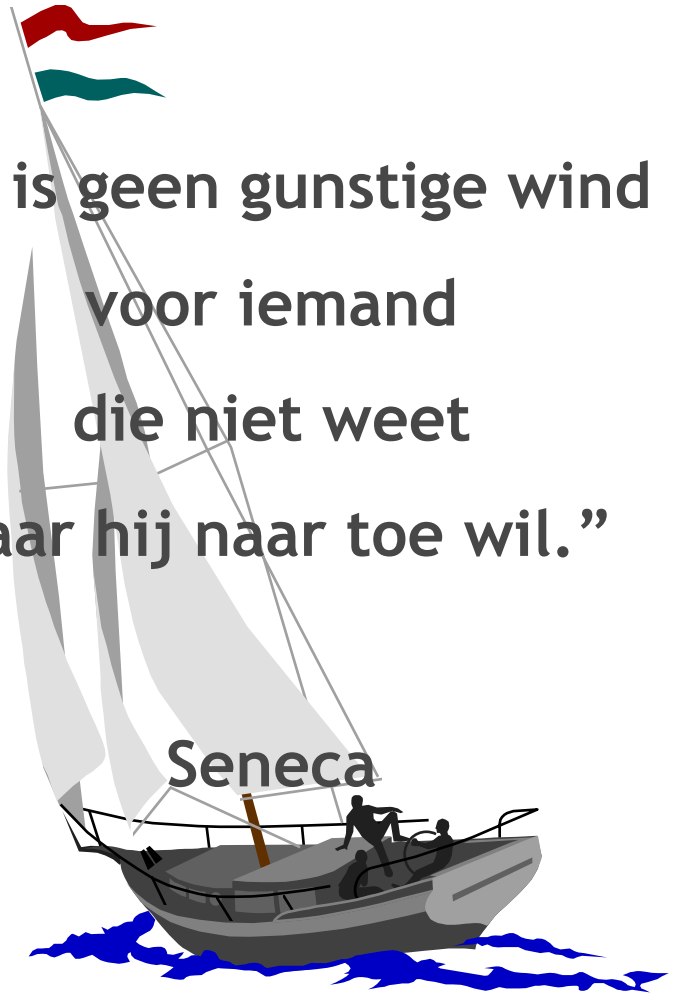
Doelbewust

Duurzaam

HOE OPBOUWEN ? MET WIE NETWERKEN ?

"Cultivons notre jardin… Voltaire"

Copyright Sabine Tobback



“Er is geen gunstige wind

voor iemand

die niet weet

waar hij naar toe wil.”

Seneca

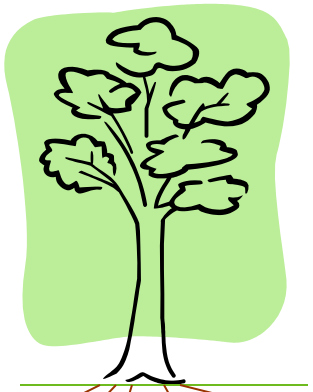
Copyright Sabine Tobback

Effectief ?

Grootte ?

Kwaliteit ?

Diversiteit ?



Doelbewust

Duurzaam

Sociaal kapitaal

Netwerk

Communicatieve vaardigheden

Opleiding
Coaching

Kennis, ervaring, intelligentie, talent

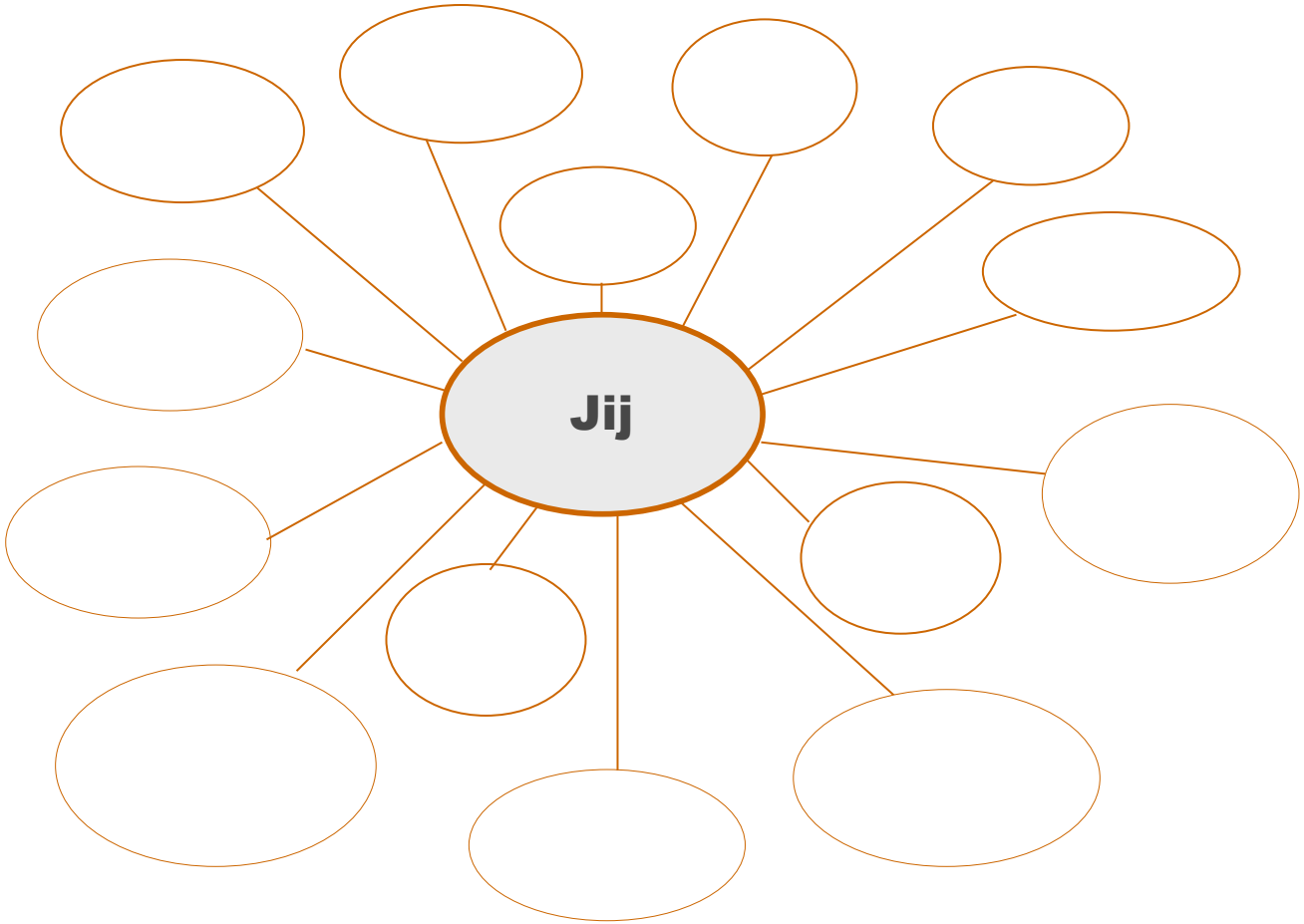
Competenties, inspanning, geluk

Menselijk kapitaal

Copyright Sabine Tobback

Net werken – Wie ?

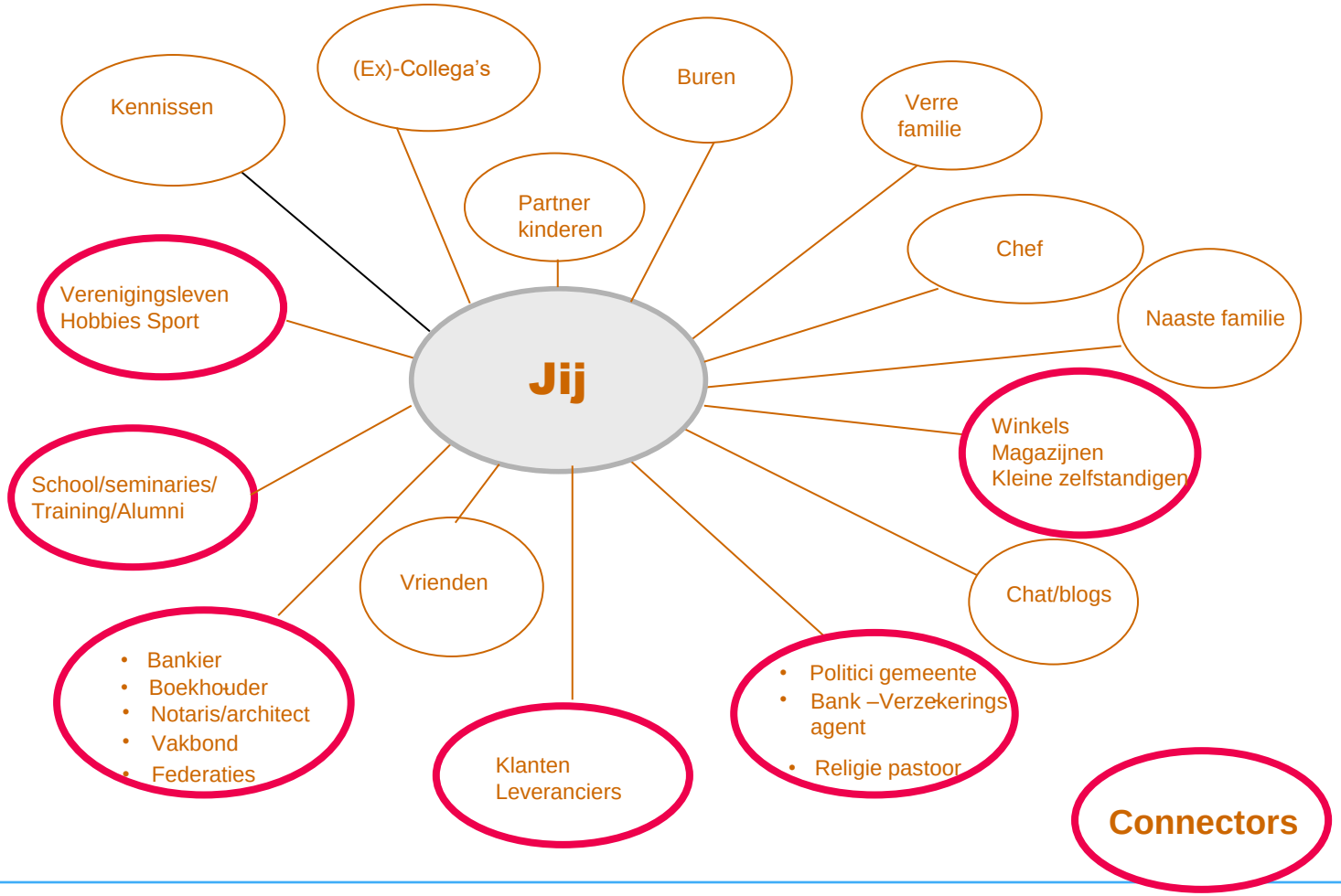
Menselijk kapitaal



Copyright Sabine Tobback

Net werken – Wie ?

Menselijk kapitaal



Copyright Sabine Tobback

Netwerk onderzoek

1. Kwantiteit :
   - ✓ Hoeveel groepen
   - ✓ Hoeveel in totaal
   - ✓ Hoeveel connectoren
2. Kwaliteit :
   - ✓ Parameters :

• Intern	extern
• professioneel	prive
• Internationaal	lokaal
• Jong	ouder
• Man	vrouw
• Geleerd	niet-geleerd
• Soortgelijken	andersdenken
• Klanten	niet klanten
• Zelfde niveau	hoger hierarchisch niveau

3. In functie van je DOELEN

Copyright Sabine Tobback

Don't Settle for One Network: Build Three

We all know how important networks are to succeeding in business. But most people mistakenly focus on building one network. Instead, you need to think about three separate ones:

1. Your **operational network** is comprised of the people you rely on to get work done: your peers, direct reports, bosses, and external contacts. Often times you don't choose these folks, but you still need to cultivate them.

2. A **developmental network** is a group of individuals whom you trust and to whom you can turn to for advice. Select people who bring a diversity of perspectives.

3. Your **strategic network** helps you prepare for and succeed in the future. In this group, include people who work and live at the edge of your current world and can help you see what's on the horizon.

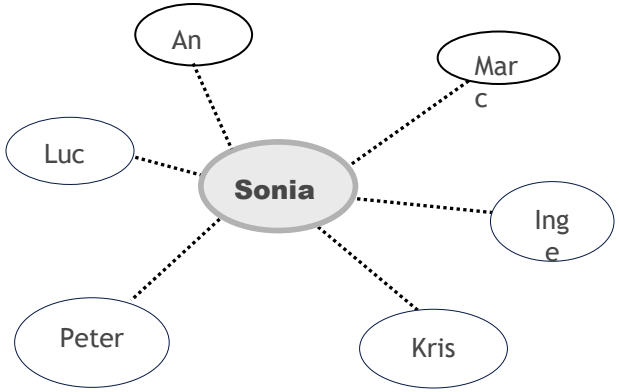
"The Three Networks You Need" by Linda Hill & Kent Lineback.

Copyright Sabine Tobback

Net werken – Dichtheid

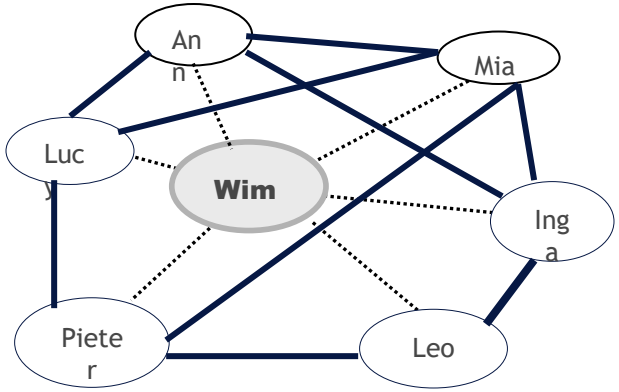
Dichtheid = aantal feitelijke relaties tussen alters in een netwerk uitgedrukt als een % van het max aantal mogeljke relaties gegeven het aantal alters

Dichtheid 0% = open netwerk



Max 15 relaties in een netwerk van 6 alters
1/15 Dichtheid = ong 7 %
Open netwerk
<u>Ondernemersnetwerk</u>
Brug tussen geïsoleerde mensen

Dichtheid 100 % = gesloten netwerk



Max 15 relaties in een netwerk van 6 alters
9/15 Dichtheid = 60 %
Gesloten netwerk
<u>Kliek netwerk</u>
Bevat redundantie

Copyright Sabine Tobback

It’s a small world… 6 degrees of proximity

Gemiddeld gesproken heeft een persoon 250 contacten laten we zeggen dat je de helft van je contacten gemeenschappelijk hebt :

Eerste graad	250 contacten
Tweede graad	250 x 125 = 31,250
Derde graad	31,250 x 125 = 3,906,250
Vierde graad	3,906,250 x 125 = 488,281,250
Vijfde graad	488,281,250 x 125 = 61,035,156,250
Zesde graad	61,035,156,250 x 125 = meer dan de planeet

Copyright Sabine Tobback

Waar vind ik mijn geïdentificeerde toe te voegen mensen die mij kunnen helpen mijn doelen effectief te bereiken ?

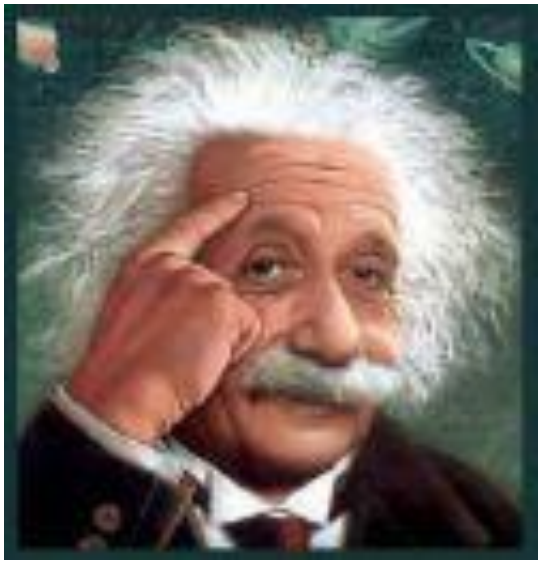
- ✓ Linked in :
  - ✓ Profiel aanmaken
  - ✓ Zelf informatie “posten” – share update
  - ✓ Lid maken van groepen waarin je actief deelneemt (geven !) aan discussies zodat je ook kan vragen stellen (krijgen !)
  - ✓ Opzoeken op bijv. bedrijf – naam – jobtitel – via een contact in je network
  - ✓ Persoonlijke uitnodiging maken (tenzij je elkaar hebt gezien)
- ✓ “Googlen”
  - ✓ Op naam – zoekterm – clubs
- ✓ Federatie niveau
- ✓ Boek “De elite van België” : overzicht van alle clubs/verenigingen in België

Copyright Sabine Tobback

Netwerk Proces

- **Voorbereiding**
  info verzamelen
  communicatievaardigheden verscherpen
  netwerkplan opstellen (wie, wat, waar, waarom…)
- **Gesprek** zelf
  ijsbrekers
  2min voorstelling ‘elevator pitch’
  uitwisseling : onderwerpen lanceren
  vragen stellen en luisteren
- **Afronding**
  samenvatten en bedanken
  concrete afspraken
  uitwisseling gegevens
  wederzijdse doelen
- **Opvolging**
  verwerken van gegevens in bestand
  afspraken nakomen
  evaluatie van resultaat tov vooropgesteld doel

Copyright Sabine Tobback



“Falen om je voor te bereiden, is je voorbereiden op falen !”

VOORDIEN

Copyright Sabine Tobback

Voorbereiding is de sleutel tot succes

- ✓ Vraag de deelnemerslijst op voorhand (cfr wet privacy !). Naar aanleiding van je “netwerkonderzoek” identificeer wie je zeker wil ontmoeten en met wie wil je bijpraten?
- ✓ Wie is de organisator/spreker/sponsor en wat weet je over de organisatie die sponsort etc.?
- ✓ Wat is de netwerk etiquette (formeel, informeel, ‘tradities’, regels)?
- ✓ Wie van de mogelijk aanwezigen ken je al?
- ✓ Heb je je ‘netwerk hulpmiddelen‘ bij de hand?
- ✓ Wat wil je bereiken door aanwezig te zijn bij deze bijeenkomst?
- ✓ Wie zou er geïnteresseerd zijn in jouw kennis en expertise?
- ✓ Wat is je DOEL van deze avond?

« Geluk heeft een voorkeur voor de voorbereide geest – Louis Pasteur »

Copyright Sabine Tobback

VOORDIEN

✓ Neem een **netwerkhouding** aan :

- Wie ga ik ontmoeten ? Hoe kom ik te weten wie er zal zijn of niet ? Welke informatie kan interessant zijn voor de mensen die ik ga ontmoeten? Waar vind ik die?
- Maak voordien al een ‘intro-contact’ bijv. via Linkedin met een gepersonaliseerde uitnodiging en stuur aan op een gesprek de avond zelf
- Stuur al een achtergrond artikel of studie op
- Met wie (in mijn netwerk) kan ik deze persoon in contact brengen?

Copyright Sabine Tobback

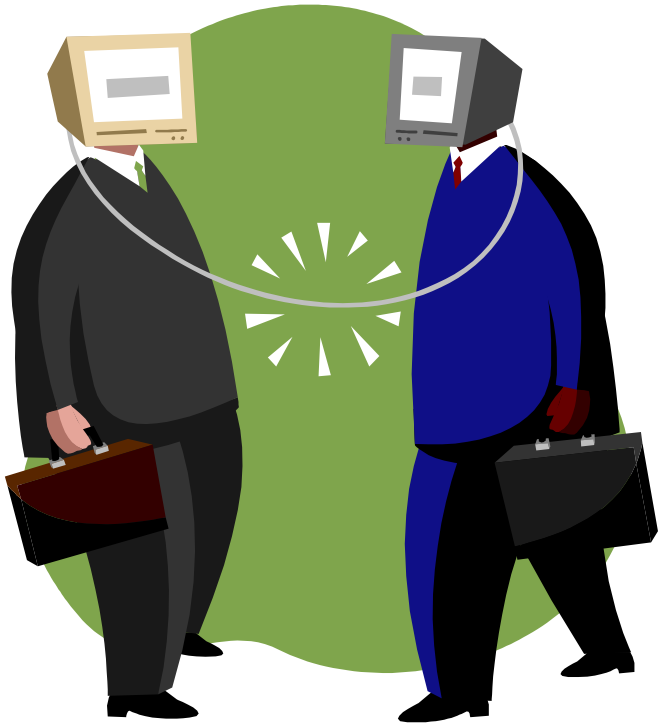
VOORDIEN

Help
+
Helpen

✓ Neem een **netwerkhouding** aan :

- Google de persoon : zo krijg ik een idee over zijn ‘stijl’, zijn persoonlijkheid en zijn interesses
- Bereid je voorstelling van jezelf voor aangepast aan je doelpubliek
- Maak een lijstje van onderwerpen die je kan aanboren zodat het gesprek niet stilvalt en je vermijdt om over nutteloze zaken (bijv weer) te lang te praten bij gebrek aan inspiratie
- Wie kan je introduceren (als je geen intro-contact hebt kunnen doen) de avond zelf (organisator, hostess, sponsor, een collega, spreker, iemand uit je netwerk) zodat je niet ‘koud’ op die persoon moet afstappen?

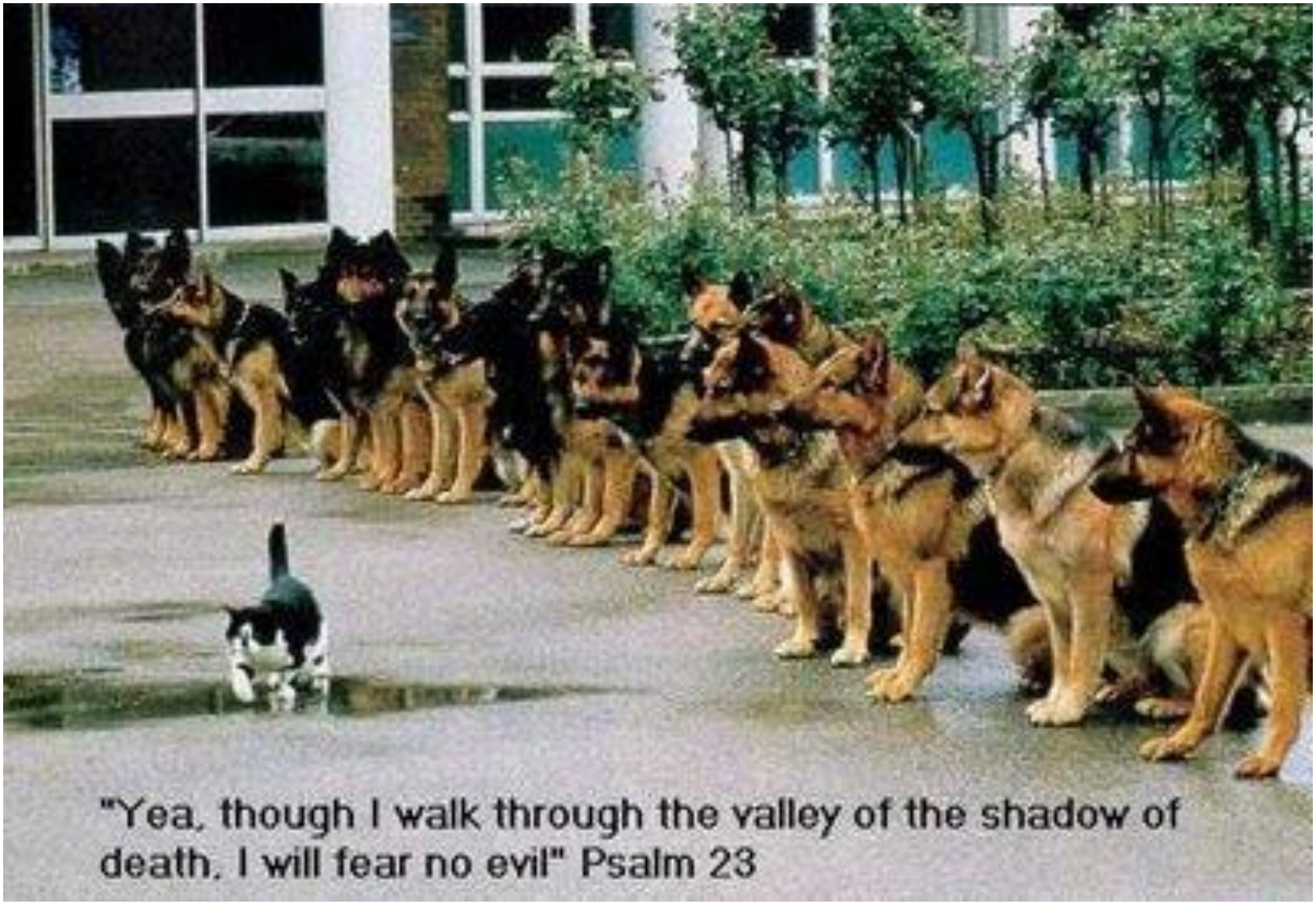
Copyright Sabine Tobback



“Je hebt geen tweede kans om een goede eerste indruk te maken ”

TIJDENS

Copyright Sabine Tobback



Copyright Sabine Tobback

Elevator Pitch : Netwerk Profiel

Naam :

Huidige functie titel :

Wat betekent dat ik

-Taken

-Verantwoordelijkheden

-Realisaties

Huidig bedrijf + toelichting

« Haak » :

Vorige functies titel :

Wat betekent dat ik

-Taken

-Verantwoordelijkheden

-Realisaties

Vorige bedrijven + toelichting

Ik zoek :

Mijn vaardigheden :

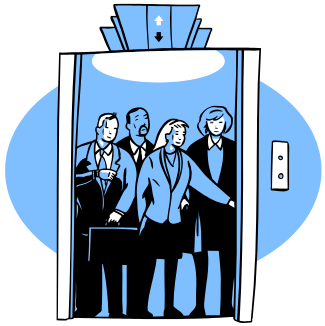
Mijn hobbies :

Ik bied :

Mijn talenten :

Mijn interesses :

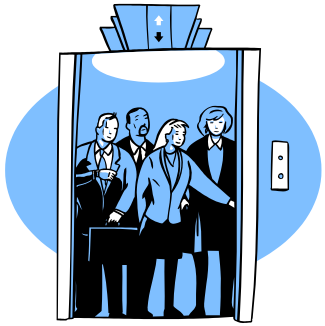
Copyright Sabine Tobback



Elevator Pitch : 12 Tips

1. Start met het einde in zicht (resultaat dat je wil behalen). Bereid jezelf mentaal voor op het succesvol geven van je voorstelling.
2. Pas je voorstelling aan je doelpubliek aan, wat zij willen horen, hun noden, hun leefwereld, hun taalgebruik enz. Verplaats je in hun schoenen en bekijk het door hun bril.
3. Zorg voor een goede “haak” – iets dat blijft hangen (positief), dat aandacht trekt, dat boeit en interessant is. Deze haak moet passen bij je boodschap en ook jouw stijl zijn (blijf authentiek en trouw aan wie je wil zijn).
4. Geef voorbeelden die je boodschap verduidelijken, onderlijnen en verkopen. Deze moeten aansluiten bij de leefwereld van je publiek.

Copyright Sabine Tobback



Elevator Pitch : 12 Tips

5. Gebruik beeldtaal, gevoelens en metaforen. Maak het levendig en gemakkelijk opneembaar voor je gesprekspartner. Vermijd vakjargon.
6. Wees enthousiast en boeiend –niemand luistert graag naar een droog en monotoon verhaal. Varieer je stem en intonatie.
7. Gebruik positieve woorden en vermijd negatief taalgebruik daar dit moeilijker te begrijpen is (cfr denk niet aan katten !)
8. Maak oogcontact, glimlach en neem een open lichaamshouding aan waarbij je kleine gebaren maakt.

Copyright Sabine Tobback

Elevator Pitch : 12 Tips

9. Oefen, oefen en oefen. Je loopt niet onmiddellijk een marathon….
10. Onderscheid je op een positieve manier van de anderen – wees open maar vooral authentiek en oprecht (geen gladde verkoper).
11. Zeg niet wat je bent maar zeg wat je doet (cfr ik ben boekhouder !) Je weet niet wat de ervaring is die de ander heeft gehad in het verleden met “boekhouders”. Zaai interesse en lok vragen uit. Goeie balans tussen hoofdzaken en bijzaken (niet te veel detail en informatie) Max. 2 minuten !
12. Maak er een gestructureerd verhaal van. Bouw je verhaal op :
    - Groet de persoon
    - Vertel waar je werkt (bedrijf) en licht toe wat dit bedrijf doet
    - Daarna in welk departement
    - Dan pas wat je daar DOET (en niet wat je bent)

Copyright Sabine Tobback

Stel jezelf voor in één zin

Gevoel van vertrouwdheid creëren

Kracht van netwerken : andere jou onthouden
Dus maak het concreet, visueel, gebruik voorbeelden/
Anecdotes, wat ik mij daarbij moet voorstellen

Dus iemand anders moet OVER jou kunnen vertellen
Aan iemand anders = Netwerk van de tweede graad

Met wie kan ik je vergelijken ? Maar tevens
Wat maakt jou anders ? Uniek ?

Copyright Sabine Tobback

Waarover spreken zodat ik interesse opwek?

3 Min

Welke **onderwerpen** kan ik aansnijden rekening houdend met de interesses en persoonlijkheid van mijn gesprekspartner ?

Taakgericht

Neutraal

Mensgericht

Copyright Sabine Tobback

Netwerk Onderwerpen: zorg voor een tennismand vol met ballen !

Taakgericht

Bedrijf – ligging – sector – job – activiteiten – competenties – innovatie –ontwikkeling – business development – trends – vakverenigingen- opleidingen – seminaries –bijscholing – studies -
Rond werken in het algemeen (nieuwe werken) - woon-werkverkeer- Openbaar vervoer – transport - gadgets (nieuwe telefoon, software, auto) - investeren – beleggen – kostprijs – duurzaamheid – milieu - nieuws / actualiteit – economie –veiligheid - interessant artikel/doc – TV uitzendingen – Culturele aangelegendheden- ….

Neutraal

spreker en zijn spreekbeurt – boek spreker – onderwerp spreker – organisator - sponsors van het event - aanwezigen – catering - parking – bereikbaarheid – lokatie – inrichting lokatie – andere events/clubs- wat brengt je hier

Woonplaats - mode & accessoires – familie - kinderen – huisdieren - school - clubs gemeenschappelijke kenissen - rol van de man/vrouw – humor - druk leven W/L balans - genieten / wellness - sport – hobbies- interesses – vrije tijd - vakantie – reizen – resto –wat te doen in het weekend - kopen / verkopen / wonen /bouwen /verbouwen / inrichten / verhuren /huren /tuinieren - ….

Mensgericht

Copyright Sabine Tobback

Met wie ga ik naar het evenement ?

- ✓ Alleen - Angst ? Drempelvrees ?
- ✓ Collega – Risico om samen te blijven en geen nieuwe contacten te leggen
- ✓ Afspreken met een kennis van een ander bedrijf – fungeert dan tevens als PR persoon
- ✓ Koppel evenementen bezoeken aan het onderhouden van je netwerk door op het evenement of voordien of erna tevens met iemand af te spreken

Copyright Sabine Tobback

Netwerk Proces

- ✓ **Voorbereiding**
  info verzamelen
  communicatievaardigheden verscherpen
  netwerkplan opstellen (wie, wat, waar, waarom…)
- ✓ **Gesprek zelf**
  ijsbrekers
  2min voorstelling 'elevator pitch'
  uitwisseling : onderwerpen lanceren
  vragen stellen en luisteren
- ✓ **Afronding**
  samenvatten en bedanken
  concrete afspraken
  uitwisseling gegevens
  wederzijdse doelen
- ✓ **Opvolging**
  verwerken van gegevens in bestand
  afspraken nakomen
  evaluatie van resultaat tov vooropgesteld doel

Copyright Sabine Tobback

Netwerk Proces

- ✓ **Voorbereiding**
  info verzamelen
  communicatievaardigheden verscherpen
  netwerkplan opstellen (wie, wat, waar, waarom…)
- ✓ **Gesprek zelf**
  ijsbrekers
  2min voorstelling ‘elevator pitch’
  uitwisseling : onderwerpen lanceren
  vragen stellen en luisteren
- ✓ **Afronding**
  samenvatten en bedanken
  concrete afspraken
  uitwisseling gegevens
  wederzijdse doelen
- ✓ **Opvolging**
  verwerken van gegevens in bestand
  afspraken nakomen
  evaluatie van resultaat tov vooropgesteld doel

Copyright Sabine Tobback

Netwerk Onderhoud : hou het in leven …

- ✓ zorg om steeds 2 doorverwijzingen te hebben
- ✓ verzamel je visitekaartjes (maak notities wie,wat,wanneer...) onderzoek : frequentie om mensen te onthouden en te onthouden geworden :actie binnen de 24 u !, dan binnen de 2 weken, dan één maand daarna om de 6 maanden)
- ✓ leg een bestand aan (electronisch) met contact gegevens maar ook een korte samenvatting en info die je vernomen hebt + deadline
- ✓ stuur een gepersonaliseerd bedankwoord
- ✓ contacteer de doorverwijzingen
- ✓ hou je contact op de hoogte van deze gesprekken
- ✓ bedank mensen (simpel, kort en oprecht)
- ✓ kom steeds je beloftes na

Copyright Sabine Tobback

Netwerk Onderhoud : hou het in leven …

- ✓ Laat van je horen
  (spreekbeurten, e-cursussen, bezoekjes, publiceer je werk/cijfers, info adres, uitnodigen op evenementen, zelf evenementen organiseren, boeksamenvattingen doorgeven, forum opzetten, e-platform voor anderen, interviews geven, artikels schrijven, boek schrijven, links op websites van anderen zetten, je nieuwsbrief, breng de persoon in contact met iemand uit je netwerk, je diensten aanbieden in een netwerkverband ...)
- ✓ Neem initiatieven
  (bijv. stuur een copie van een artikel of feliciteer iemand met zijn verwezenlijking)
- ✓ Er vallen altijd mensen af dus maak nieuwe contacten

Copyright Sabine Tobback

Netwerkbestand aanleggen

NETWERK CONTACTS

	FAMILY	FIRST				COMPANY ADDRESS		PRIVATE ADDRESS			COMPANY		PRIVATE		BIRTH	FAMILY	HOBBIES	EVENT				FOLLOW UP		MY
NR	NAME	NAME	JOB TITLE	COMPANY	LOCATION	STREET	CITY	STREET	CITY	TELEPHONE	EMAIL	MOBILE	EMAIL	MOBILE	DATE	DATA	INTERESTS	NAME	DATE	LOCATION	TOPICS	DATE	CODE	OBJECTIVE

Extra's

- ✓ Intern Netwerken
- ✓ In functie van je persoonlijkheid

Copyright Sabine Tobback

Intern Netwerken

- Verander van lokatie
- Zoek dubbelfuncties (vb HR en FIN)
- Zoek naar jobrotatie mogelijkheden
- Neem deel aan multifunctionele stuurgroepen en teams
- Meld je als vrijwilliger voor operationele opdrachten
- Maak gebruik van opleidingsmogelijkheden
- Maak gebruik van betaalde lidmaatschappen bij sportclubs, professionele verenigingen en clubs
- Richt je netwerk naar buiten
- Wees een “connector”
- Richt zelf belangen, themagroepen of functiegerelateerde groepen op (ook online)
- Denk en handel als een “zelfstandige”

Copyright Sabine Tobback

In functie van je persoonlijkheid

"Hanking is a hard man to get to know."

Bent u eerder

introvert

of

extravert ?

Copyright Sabine Tobback

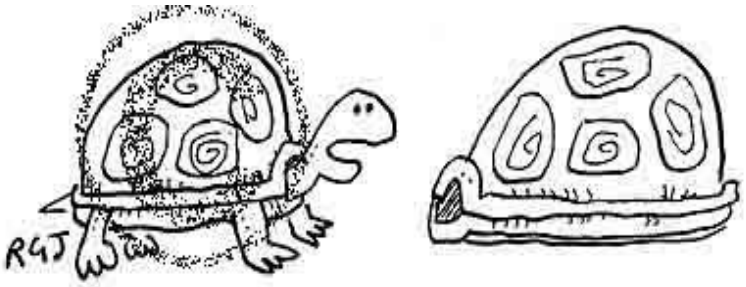
Sterke punten van de introverte netwerker

- ✓ Denken eerst na dan spreken
- ✓ Kunnen zich goed concentreren op één zaak
- ✓ Kunnen beroep doen op hun intuïtie
- ✓ Goede luisteraars
- ✓ Bescheiden
- ✓ Door hun observatietalent vergaren ze waardevolle info
- ✓ Sterke drang tot introspectie
- ✓ Natuurlijk vermogen tot betrokkenheid
- ✓ Laten een attente en belangstellende indruk na

Copyright Sabine Tobback

Aandachtspunten van de introverte netwerker

- ✓ Teruggetrokken – zonderen zich af
- ✓ Raken in zichzelf gekeerd, afstandelijk, gesloten
- ✓ Laat met hun reacties
- ✓ Laten zich liever stimuleren door hun innerlijke wereld
- ✓ Gaan liefst met bekenden om
- ✓ Ogen verlegen en rustig dus ook niet interessant (weinig biedend)
- ✓ Durven sterk reageren op prikkels van buitenaf



"You should get out more."

Copyright Sabine Tobback

Hoe netwerken als introverte persoon (1) ?

- ✓ Ontwikkel een bereidheid om andere mensen in je leven toe te laten
- ✓ Bereid je goed voor op interacties
- ✓ Maak contact met mensen in 1 tot 1 situatie
- ✓ Stel vragen
- ✓ Besef dat het heel gewoon is van je af en toe ongemakkelijk te voelen
- ✓ Ontwikkel een methode om met mensen in contact te treden

Copyright Sabine Tobback

Hoe netwerken als introverte persoon (2) ?

- ✓ Ontspan je jezelf
- ✓ Zelfbevestiging
- ✓ Wees bereid je ideeën kenbaar te maken en je resources te delen
- ✓ Onthoud dat zelfs bijeenkomsten momenten in de tijd zijn
- ✓ Verander je gedachtepatronen
- ✓ Leer in je eigen tempo te netwerken
- ✓ Kijk hoe andere mensen met elkaar omgaan en leer daarvan

Copyright Sabine Tobback

Sterke punten van de extraverte netwerker

- ✓ Praten zeer gemakkelijk en zeer vlot
- ✓ Zijn sociale wezens die graag onder de mensen zijn
- ✓ Denken graag hardop
- ✓ Zijn assertief
- ✓ Kunnen goed brainstormen
- ✓ Netwerken geeft hen energie

Copyright Sabine Tobback

Aandachtspunten van de extraverte netwerker

- ✓ Ondoordachte opmerkingen
- ✓ Dwalen af en domineren het gesprek
- ✓ Vergeten anderen in het beslissingsproces te betrekken
- ✓ Komen bedreigend en aggressief over op mensen

Copyright Sabine Tobback

Hoe netwerken als extraverte persoon ?

- ✓ Geef andere mensen aandacht
- ✓ Probeer erachter te komen waar anderen willen over praten
- ✓ Doe achteraf ook iets met die gesprekken
- ✓ Toon belangstelling door vragen te stellen
- ✓ Wees alert op de behoeften en wensen van anderen

Copyright Sabine Tobback

Tijd voor Afscheid

Bedankt voor je aandacht, je oprechte interesse, je deelname, je nieuwsgierigheid

“Leren is geen momentopname maar een proces”

Copyright Sabine Tobback

Naslagwerken

- ✓ Persoonlijk netwerken voor Dummies en People Power, Power Networking, Fisher, Villas
- ✓ De elite van België , Puype
- ✓ Ik netwerk dus ik besta, Verbeke, Willem, Baars
- ✓ Networking for Life, Power
- ✓ “Let's Connect: Using LinkedIn to get ahead at work“, Ajay Jain
- ✓ How to work a room, Roanne
- ✓ Masters of Networking, Misner
- ✓ The hidden power of social Networks, Cross and Parker
- ✓ Let’s Connect, Jan Vermeiren
- ✓ Netwerken, Baker
- ✓ Netwerken werkt, Van Eden
- ✓ The work of nations, Reich
- ✓ Netwerken : Knudde of kunde, van Vlooten
- ✓ Netwerk your way to job and career succes, Krannich

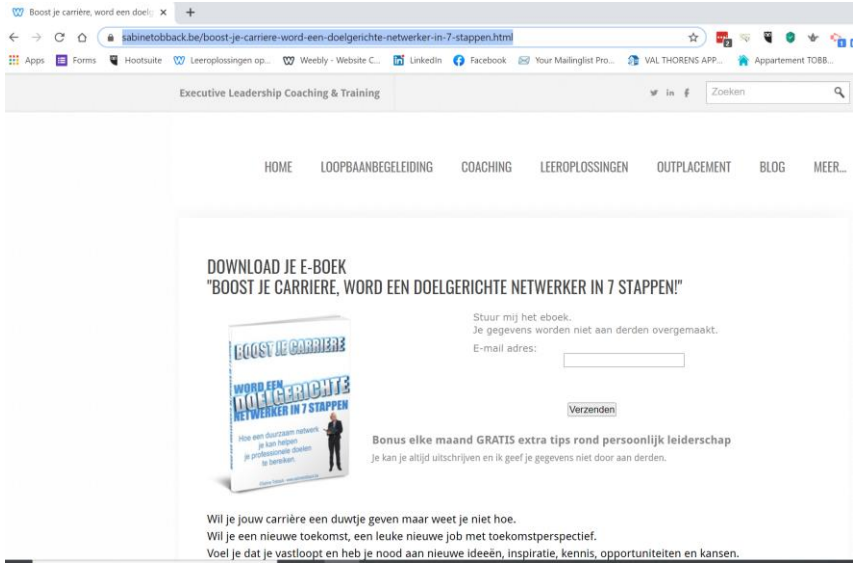
Copyright Sabine Tobback

Sabine Tobback
Facilitator - Coach - Trainer

Download mijn gratis eboek
Boost je carrière, word een doelgerichte networker in 7 stappen

https://www.sabinetobback.be/boost-je-carriere-word-een-doelgerichte-netwerker-in-7-stappen.html

Met 30 dagen gratis online coaching



Copyright Sabine Tobback

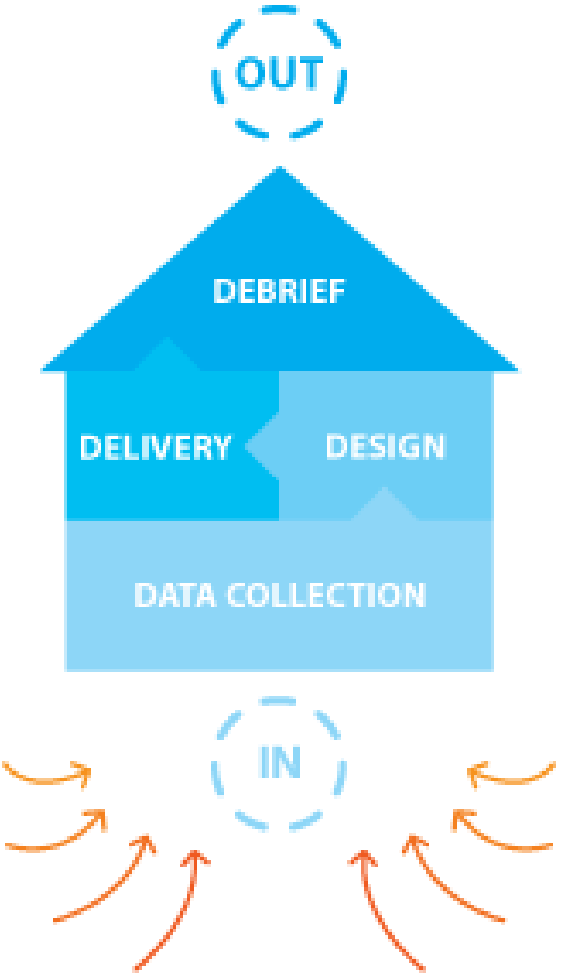
ST Management BVBA, Kerkweg 56, B-3190 Boortmeerbeek 0032 478/419.733 www.sabinetobback.be contact@sabinetobback.be

Sabine Tobback
Facilitator - Coach - Trainer

Omdat wij vinden dat élke klant een aanpak op maat verdient, bieden we géén globale standaard pakketten aan die voor iedereen geschikt zouden zijn.

“Iedereen is uniek en verdient een persoonlijke en aangepaste aanpak op maat. Alles draait om u.”
Vraag onze klantenreferentieboek aan en overtuig uzelf!

PS : Meld ons waar U vandaag tegen aanloopt in
een email sabine@sabinetobback.be



Bedankt voor je deelname

Sabine Tobback

0478/419 733

sabine@sabinetobback.be

www.sabinetobback.be