

Netwerken – De contactfactor!

‘Het gaat er niet over wat u kunt, maar wie u kent!’ Hoewel ons citaat van de maand uitdagend is, heeft het een kern van waarheid. Voor u als ‘solistische ondernemer’ is het gemakkelijk om terug te kunnen vallen op bestaande relaties, voortkomend uit een goed functionerend netwerk. Een netwerk dat sterk bijdraagt aan de verbetering van uw bedrijfssucces en een succesvolle carrière. ‘Netwerken’ is een efficiënt en betrouwbaar instrument om onderling uitwisselbare contacten op te bouwen en te onderhouden. Een manier ook om een gezamenlijk belang te creëren waarmee we elkaar op zakelijke basis kunnen ondersteunen.



Verskillende netwerkvormen

Veel bedrijfsnetwerken streven ernaar voor u de gelegenheid te creëren om op bedrijfsniveau te socialiseren. Netwerken kunnen volgens de volgende criteria worden onderverdeeld:

- **Toegankelijkheid:** aan gesloten netwerken kunt u alleen deelnemen op uitnodiging. (Bijvoorbeeld de Rotary Club.) Aan open netwerken kunt u deelnemen als u aan bepaalde criteria voldoet.
- **Netwerken op basis van relatie:** er zijn sectorgerelateerde en sectorongerelateerde netwerken.
- **Type van netwerken:** online netwerken, persoonlijke netwerken en een combinatie van online/offline netwerken.

De voor- en nadelen van online netwerken

Iedere netwerkvorm heeft zo zijn specifieke voor- en/of nadelen. Zo bieden de online netwerken veel mogelijkheden als het gaat om het onderhouden van (inter)nationale contacten. De meeste online netwerken zijn gratis, hoewel voor toegang tot speciale functies vaak een lidmaatschap moet worden afgesloten waarvoor wel contributie moet worden betaald. De internetsite www.xing.com bijvoorbeeld is een internationaal platform met meer dan 5.7 miljoen leden. Additioneel worden lokale vergaderingen aangeboden.

De online netwerken bieden een efficiënte methode om tegen minimale kosten een substantieel aantal contacten te werven en te onderhouden. Aangezien in dit soort netwerken een persoonlijk contact (face-to-face) praktisch moeilijk is, is het opbouwen van een lange-termijnrelatie in de meeste gevallen niet haalbaar.

Gouden regels voor netwerken:

1. Geef nooit meer dan u neemt!
2. Eerst geven, dan nemen! Wordt niet ongeduldig als u niet meteen iets terug ontvangt.
3. Ga een contact aan op basis van een lange termijn.
4. Bedank de personen die u suggesties of advies hebben gegeven en houdt hen op de hoogte.
5. Uw voordeel mag nooit ten koste van anderen gaan.
6. Beschouw uw netwerk als een waardevolle bron.

De voor- en nadelen van offline netwerken

De persoonlijke netwerken bieden u de kans om een direct en persoonlijk (face-to-face) contact voor de lange termijn op te bouwen. Voor veel van deze netwerken is een lidmaatschap met contributieafdracht verplicht. Indien u deze manier van netwerken overweegt, stel dan een kosteloze proefperiode voor.

Voorbeelden van businessnetwerken in onze regio:

- Managers 4 Managers
- Bedrijvig Uden

Vind het netwerk dat bij u past!

Bezoek verschillende netwerkbijeenkomsten totdat u het netwerk hebt gevonden dat bij u past. Bedenk dat het bijwonen van seminars, congressen en symposia veel mogelijkheden tot netwerken bieden. Ook privé- en zakenrelaties in sport- en sociale clubs, culturele evenementen en het lidmaatschap van verschillende belangengroepen zijn goede platforms om contacten te leggen en te onderhouden. Het creëren van een juiste mix van de diverse mogelijkheden, dat is het grote geheim.

Quote van de maand:

‘Het gaat er niet over wat u kunt, maar wie u kent!’

Auteur onbekend

Overzicht trainingen 2008

Building Your Business (BYB)

Uden (NL)

5 + 6 + 19 + 20 juni, 3 + 4 juli

Priorities Organisation Plan (POP)

Elst (NL)

10 + 11 + 25 juni

Business Development Day (BDD)

Neurenberg (DE)

26 juni

Customer Focused Service (CFS)

Uden (NL)

12 + 19 + 26 juni, 3 juli

Business Development Day

Neurenberg (DE)

24 juli

Priorities Organisation Plan (POP)

Uden (NL)

28 aug, 11 + 25 sept

Quick Start Sales (QSS)

Uden (NL)

1 + 8 + 15 + 21 + 29 sept

Leading Your Team (LYT)

Elst (NL)

4 + 18 sept, 5 + 20 nov



BEI Training Nederland
Hoogslabroekseweg 3
5406 VP Uden
Tel. 0412 617310

info@bei-training.nl
www.bei-training.nl