



Flanders
State of the Art



MEET IN FLANDERS ACADEMY #3

21 juni 2019, Faculty Club



Flanders
State of the Art



EFFECTIEF NETWERKEN

“SHARPEN YOUR NETWORKING SKILLS”

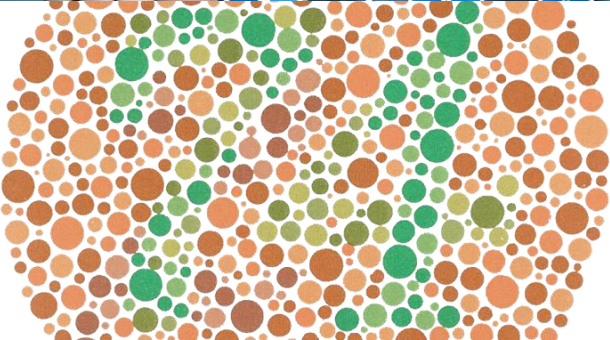
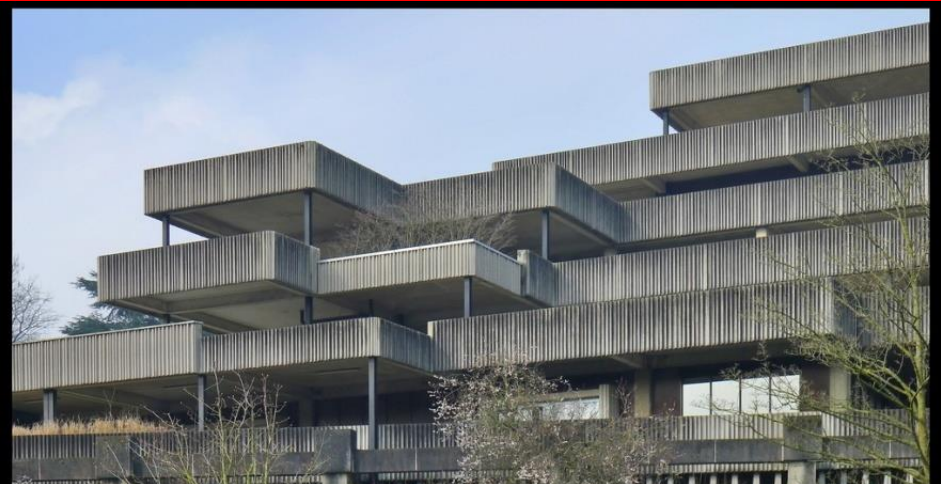
Dimitri Verhoye, Smart A'Dvice

LIFE IS A .ITCH

1 minute of fame



Waasland



VISITFLANDERS // Meet in Flanders Academy



What?



1 Wat is netwerken?

zelfstandig naamwoord en werkwoord

2 Wat is netwerken?

‘Doorgeven van informatie van ene persoon aan de andere om van betekenis en van dienst te zijn’

Donna Fisher; *Persoonlijk Netwerken voor Dummies*

3 Wat is netwerken?

3 ‘Mensen benaderen die nuttig kunnen zijn voor eigen carrière’ (VD)

4 Wat is netwerken?

4 ‘Het proactief delen van kennis, informatie én contacten’

What?

Wat is netwerken?

5 'Het leggen en onderhouden van contacten die je verder kunnen helpen in je werk, je carrière en/of je privéleven'

Wat is netwerken?

6 'Anderen in verbinding brengen zodat zij op lange termijn datzelfde voor jou doen'



What?



*'Een goeie
netwerker is als
een landbouwer'*

De Emotionele Bankrekening

Stephen Covey



Why?

Verkoopgerelateerd:

Nieuwe klanten / Bestaande klanten

Niet-verkoopgerelateerd:

Sneller einddoel bereiken

Netwerk recht evenw...

Relaties bouwen - kansen/mogelijkheden

Snellere toegang tot kennis (vergaren)

Productiviteit verhogen - kosten delen

Samenwerken - je leert de wereld begrijpen

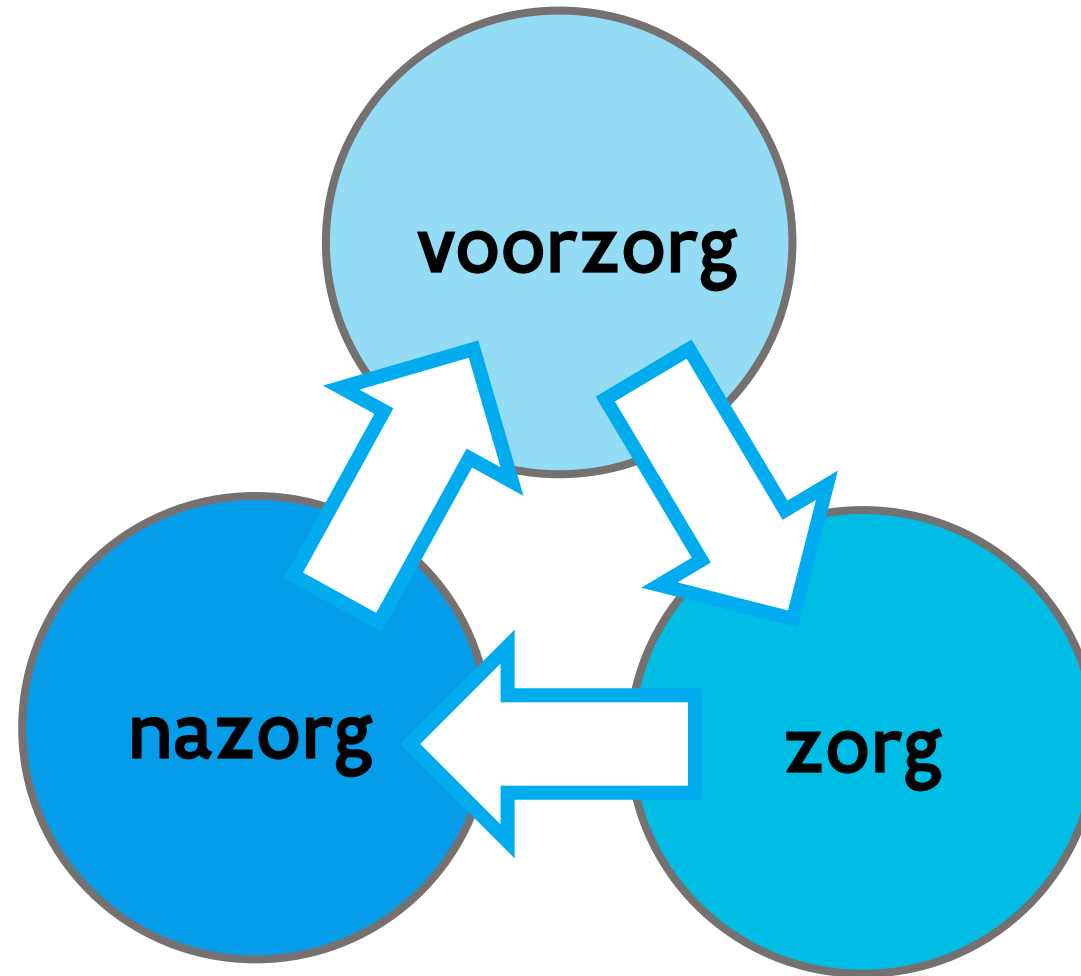
Andere mensen beslissen over jouw reputatie

Eigenwaarde ↗ en mensen maken je gelukkiger

Stress ↘

NETWERK VOOR U ZELF

How?





SOS PIET:

- **Gebruik Social Media – info connecties / nieuwe contacten**
- **Deelnemerslijst**
- **Hoe u zelf presenteren – elevator pitch**

Doelstellingen:

- 5 nieuwe contacten
- Heb/neem business cards mee
- Spreek even met de spreker
- Maak slechts 3 beloftes per event
- Zoek 5 bekenden op



Spreker

Organisator

Sponsor

Do's:

- Arrive early, leave early
- Naam – Naam – Naam
- Maak verwachtingen expliciet – zoekvraag – open vragen
- Breng mensen met elkaar in contact
- Luister, verkoop niet(s)
- Benader niet in gesprek, wacht tot gesprek voorbij is
- Open houding – oogcontact – 
- Duurtijd gesprek → 5' a 10' per contact
- Wissel kaartjes uit – the Asian way



Do's:

- Klant is koning...
- Bedank de organisator
- Gebruik business card:
 - Datum
 - Locatie
 - Event
 - Wie is connector
- Stuur een persoonlijke LinkedIn uitnodiging
- Hou info bij in (eigen) systeem



Nazorg

Na event

“ SHARPEN YOUR
NETWORKING SKILLS ”

10 geboden van netwerken

1. Gij zult luisteren
2. Gij zult zeggen wie gij zijt
3. Gij zult positief zijn
4. Gij zult uzelf zijn
5. Gij zult geven

DE 10 GEBODEN

6. Gij zult uzelf tonen
7. Gij zult structureren en gedisciplineerd zijn
8. Gij zult beloftes waarmaken
9. Stop met verkopen en zorg dat je gekocht wordt
10. Eert uw netwerk gelijk uzelf en dat uw leven lang



**ASK NOT WHAT YOUR NETWORK
CAN DO FOR YOU,
BUT ASK WHAT YOU CAN DO
FOR YOUR NETWORK**

JUNE 21ST 2019





Flanders
State of the Art



DIMITRI VERHOYE



+32 470 98 26 72



www.linkedin.com/in/dimitriverhoye



dimitri.verhoye@smartadvice.eu