

## The art of networking – Best practices

*Professioneel netwerken is niet zomaar je business kaartje afgeven en hopen op zaken doen. Je bouwt aan duurzame relaties, gebaseerd op vertrouwen. En het is door dat vertrouwen dat je netwerk op korte – of langere – termijn iets kan opbrengen (en dat hoeft lang niet altijd sales te zijn). Maar hoe pak je dat nu aan, dat netwerken? We delen een aantal van onze best practices (die wij gebruiken) om te netwerken.*

### Voor het event

- Bepaal je doel: waarom ga ik naar het event? Wat wil ik bereiken?
- Ga na of mensen uit je bestaand netwerk ook naar het event gaan (klanten, collega's,...). Met wie wil je zeker nog praten of iets afstemmen?
- Als de deelnemerslijst beschikbaar is voor iedereen (via bijvoorbeeld een networking app). Gebruik dit om je voor te bereiden en te bepalen wie je zeker wil ontmoeten.
- Neem je business kaartjes mee. Liever digitaal? Gebruik de LinkedIn app, maak een QR-code aan (bovenaan de balk naast je profielicoontje) en laat mensen dit scannen om met je te connecteren.
- Denk na hoe je jezelf in twee of drie zinnen voorstelt (je 'elevator pitch'). Stem dit eventueel af op het event.

### Tijdens het event

- Krijg je een badge? Deze kleef je aan de rechterkant.
- Wil je liever niet zelf op groepjes afstappen, kom dan als eerste! Je kan kiezen waar je gaat staan, en de volgende personen komen bijna automatisch bij jou staan.
- Als iemand zich voorstelt en zijn/haar naam zegt, zorg dan dat je deze onthoudt.
  - Wees aandachtig en luister goed naar de naam van die persoon. Kijk die persoon ook aan.
  - Herhaal de naam luidop tijdens je gesprek.
- Probeer wat op de hoogte te zijn van actualiteit of van het onderwerp van het event. Dit zijn vaak goede en handige onderwerpen om over te praten.
- Zoek vooral naar gelijkenissen (wat hebben jullie gemeen) en niet naar de verschillen.
- Netwerken is informatie verzamelen. Luister dus vooral en praat zelf niet heel de tijd.
- Probeer mensen niet te 'claimen'. Het event moet zowel voor jezelf als voor de anderen aangenaam blijven.
- Gebruik een "balboekje" of notitie-app om je geheugen een handje te helpen. Noteer hierin wat je anderen zeker nog wil vragen of zeggen én gebruik dit om al je beloftes tijdens het event in te noteren.

### Na het event

- Volg op wat je beloofd hebt tijdens het event: stuur die uitnodiging, die informatie...
- Connecteer met je nieuwe contacten, vb via LinkedIn

Netwerken is meer geven dan nemen. Je zaait iets, je investeert in relaties die eventueel later kunnen 'opbrengen'. En bovenal, doe vooral waar je je zelf goed bij voelt en have fun!

Meer weten? Bekijk de volledige opname op <https://adm.be/index.php?p=activities/the-art-of-networking>