

NETWERKEN: DE AFRONDING



→ Door: Fabia Hooykaas



En, al een beetje geoefend of toch nog maar even deze laatste column afgewacht? Want als het goed is hebben we

dan alle benodigde munitie en tips & trucs verzameld om vol

zelfvertrouwen te gaan netwerken. Nog wat laatste zaken.

ETIQUETTE

Jazeker ook het netwerken kent een paar etiketten die met name gericht zijn op eten en drinken. De eerste gouden regel is, wees matig met alcoholgebruik. Het is natuurlijk best lekker om u wat losser te voelen maar zorg dat het binnen de perken blijft. Kijk ook eens kritisch in de spiegel of u na het gebruik van alcohol van die rode vlekken in uw nek of gezicht krijgt. Heeft u daar last van dan is het misschien beter u te beperken tot een sapje. Probeer uw glas zoveel mogelijk in uw linkerhand vast te houden. Als u dan iemand een hand geeft dan is die droog en warm. Een netwerkevent is meestal aan het einde van de middag. Mocht dat nu zo zijn, probeer dan

vooraf wat te eten want als u hongerig bent dan lust u best een hapje. Voor u het weet komt u over als een veelvraat die niet vaak de mond en/of de hand vrij heeft. Toch geen onbelangrijke onderdelen tijdens het netwerken.

LICHAAMSTAAL

Kom rustig over. Zorg ervoor dat u niet zenuwachtig met uw vingers op tafel tokkelt. Sta met de voorzijde van uw lichaam naar de persoon met wie u praat en maak geregeld oogcontact. Dit helpt om een relatie op te bouwen. Knik tijdens het gesprek regelmatig. Zo moedigt u uw gesprekspartner aan om informatie te geven en geeft u aan dat u geïnteresseerd bent.

OPVOLGEN

Na alle moeite die we hebben gedaan om in contact te komen met allerlei interessante personen met bijbehorende visitekaartjes gaan we ons project op de juiste manier afronden. Want als je niets doet met de gelegde contacten dan is het een verspilling van energie geweest. Misschien nog interessanter is de wetenschap dat veel mensen niets doen met de gelegde contacten dus dat biedt een goede gelegenheid om u te onderscheiden.

Het opvolgen begint al tijdens de ontmoeting of direct daarna want ik

heb al eerder aangegeven dat de achterzijde van een visitekaartje een prima plek is om even een reminder op te zetten. Heeft u een belofte gedaan, kom die onmiddellijk na. Zorg ervoor dat uitstel geen afstel wordt want u wilt toch graag worden gezien als betrouwbaar. En daarbij geldt dat na 24 uur de herinnering al weer wat minder wordt en voor u het weet bent u uit het geheugen van uw gesprekspartner gewist.

Probeer het uzelf zo makkelijk mogelijk te maken. Zorg ervoor dat u de gegevens van uw contacten op een gestructureerde manier bewaart. Maak daarvoor bijvoorbeeld gebruik van een spreadsheet dat u met een Excel programma kunt maken. Dit werkt heel prettig omdat het u ruimte geeft voor opmerkingen en selecties als u wilt zoeken of rubriceren.

Laat regelmatig iets van u horen. Stuur bijvoorbeeld zomaar eens een kaartje of stuur/mail af en toe een boeiend artikel of een interessant contact. Alleen als u zelf actie onderneemt dan blijft u in het geheugen van uw gesprekspartner.

Veel succes!!!

