

DE KRACHT VAN NETWERKEN

door Marja van der Ende

Een workshop, die zeer de moeite waard is.

Marja stelde ons gelijk een paar vragen, te weten:

Wie heeft een eigen praktijk? Wie heeft moeite met het aantrekken van passende cliënten?

Wie heeft weerstand bij de gedachte aan "netwerken".

Marja vroeg ons of we de kranten optimaal benutten met persberichten, bijvoorbeeld als je één jaar je praktijk hebt om dit dan in de krant te zetten, voor je naamsbekendheid een goede vorm en om de aandacht op jezelf te richten.

REFLEX JANUARI NR. 1

24

Je kunt meerdere activiteiten hebben in je praktijk, bijvoorbeeld voetreflexzone therapie en workshops geven (dus twee verschillende activiteiten met een verschillende doelgroep). Met aparte folder en logo wordt het overzichtelijker voor de klant en Marja had haar voorbeelden mee.

We hebben de elevator pitch besproken, leer je in korte tijd een paar goede zinnen, kort, bondig en duidelijk vertellen wat je doet. Dit hebben we ook in groepjes geoefend, en dat was ook nog niet eenvoudig. Belangrijk is het om in te voelen wie je tegenover je hebt, de ander te laten praten en goed te luisteren of dit een doelgroep is om een visitekaartje te geven en je kunt de vraag neerleggen: "wat kan ik voor jou betekenen?".

Marja vraagt ons: "Wat is netwerken?" een paar opmerkingen waren...verbinden...welke zaadjes plant je.... gewoon doen met of zonder lef.

Heel leuk, wat ook indruk op mij maakte is dat wanneer je 6 mensen kent, je in feite de hele wereld kent, iedereen heeft zo zijn netwerk en iedereen is met elkaar verbonden op digitaal niveau of bijeenkomsten. Het is belangrijk om tijd vrij te maken voor het netwerken. (Onlangs werd dit bevestigd op tv, dat opdrachten en orders via de nieuwe media tot stand kwamen) Het volgen van seminars bij de Kamer van Koophandel en aansluiten bij een netwerkorganisatie zijn goede vormen.

Aansluiten bij LinkedIn, Hyves en Twitter zijn ook vormen, de sociale media benutten, en als je dan naar een bijeenkomst gaat, is het van belang, vooraf te oefenen in je hoofd; wat je wilt vertellen over jezelf en je pitch oefenen. En goed opletten; wie is je publiek. Een andere tip ging over positief denken. Bijvoorbeeld over het hebben van een droomhuis, je kunt een huis ontwerpen, maar als je het wilt bouwen op een wolk, valt het naar beneden en kom je de realiteit tegen. Verbeelden heeft dus altijd twee kanten: fantasie en realiteit. Het is goed de realiteit te toetsen

en stappen te ondernemen om het droomhuis te verwezenlijken. Zo waren er ook tips voor een website en persoonlijke benaderingen; breng je eigen netwerk in kaart, breid je eigen netwerk uit, middels een kaart of een nieuwsbrief, kies de juiste woorden wat je publiek wil horen, (inleven) Jip en Janneke taal, kort en bondig, zorg dat die ander blijft luisteren (de aandacht vasthouden).

Voorbeelden van emoties werden ons voorgelegd, en hoe snel we zelf een lading erop leggen, positief of negatief, mensen zijn vaak geblokkeerd om te gaan netwerken. Het is goed om dieper naar de emoties te kijken welke jou blokkeren, elke emotie heeft een functie en deze emoties kun je bewust spelen, ontwikkelen als vaardigheid om jezelf te uiten en te netwerken. Dit komt uit De Ontknoping van Marinus Knoope. Heel erg verhelderend, het advies was goed te voelen wat je voelt en leer de functie van het Ego kennen. We konden boeken kopen van Marinus Knoope, en Calimero marketing 2.0. We konden dit ter plekke pinnen, wat ook prettig was en later werd ons de rekening gezonden.

Tot slot zei Marja "Netwerken werkt het beste als je niet merkt, dat je aan het netwerken bent."

Een echte aanrader deze workshop,

groeten van Yvonne Pietersma Zaandam.

