

8.4. Meer Tips en Tricks over Netwerken

8.4.1. *Ontmoet mensen via andere mensen*

De beste en gemakkelijkste manier om mensen te ontmoeten, is door middel van referenties. Omring je met de mensen die je al kent en de mensen kennen die je wilt ontmoeten. Als je door hen wordt geïntroduceerd of deelneemt aan hun gesprekken, zul je zeer waarschijnlijk een warm welkom en introductie krijgen van de persoon met wie je een introductie wilde. Dit is een soortgelijk effect als LinkedIn via hun online introductie-tool, of zelfs door lid te worden van de juiste kring op een evenement met iemand die je kent.

8.4.2. *Maak gebruik van Sociale Media*

Sociale Media is een effectieve manier om belangrijke contacten beter te leren kennen en zonder de druk van een persoonlijke ontmoeting waarop je misschien niet bent voorbereid. Zoek gelijkgestemde of belangrijke contacten die jij beter zou willen leren kennen binnen jouw [LinkedIn-profiel](#), Instagram, Twitter, Facebook en meer. Reageer op een link die ze plaatsen of reageer op een opmerking die ze plaatsen, begin een gesprek met ze en bied ze in ruil daarvoor waarde aan. Als je de gelegenheid hebt om ze persoonlijk te ontmoeten, is het gemakkelijker om te verwijzen naar eerdere communicatie met hen. Zorg ervoor dat jouw online profiel altijd up-to-date is. Recruiters gebruiken vaak sociale mediaplatforms om potentiële kandidaten te onderzoeken en zelfs om jouw vaardigheden en ervaring te bekijken.

8.4.3. *Vraag niet om werk*

Netwerken is niet iedereen die je kent om werk vragen, sterker nog, als je netwerkt, zou je nooit iemand om werk moeten vragen. Je moet mensen om informatie vragen die jou kunnen helpen bij het zoeken naar werk. Je belangrijkste netwerkdoel zou moeten zijn om een relatie op te bouwen en een goede verstandhouding op te bouwen, dus als er zich in de toekomst een potentiële kans voordoet, is je contactpersoon misschien bereid je door te verwijzen.

8.4.4. *Gebruik je CV als een hulpmiddel voor advies*

Een andere gemakkelijke maar zeer effectieve manier om te netwerken tijdens het zoeken naar werk, is door anderen te vragen met wie je een relatie hebt opgebouwd om ([review your resume](#)) [jouw CV te bekijken](#) en je feedback te geven over hoe je deze kunt verbeteren. Het gebruik van deze techniek is om een aantal redenen waardevol. Bij het bekijken van je cv zullen ze je werkgeschiedenis, je eerdere titels, je doelstellingen en veel dingen ontdekken die ze misschien nog niet over je weten. Ze herinneren zich misschien een bedrijf of een connectie waar jouw achtergrond perfect bij past.

8.4.5. *Neem niet te veel tijd in beslag*

Voordat je begint met netwerken, moet je een agenda hebben en de presentatie op schema houden. Tijd is geld en mensen zijn nooit blij met iemand die teveel van hun tijd in beslag neemt. Door jouw presentatie van tevoren te plannen, bevestig je jouw professionaliteit, win je aan geloofwaardigheid en je behandelt alle cruciale onderwerpen die je wilde behandelen.

8.4.6. Laat de ander spreken

Zorg ervoor dat je tijdens het netwerken niet alleen maar praat. De sleutel om een goede gesprekspartner te zijn, is een goede luisteraar zijn. Als je een andere persoon om advies of zijn mening hebt gevraagd, zorg er dan voor dat zij de gelegenheid hebben om dit aan te bieden en te vertellen. Of misschien verzoeken ze jou om waarde toe te voegen aan hun werk. Als je het gesprek alleen voert, kan de persoon het gevoel hebben dat je niet geïnteresseerd bent in wat ze te zeggen hebben en niet zeker weten wat jij moet doen met de door jou verstrekte informatie. Stel enkele van de volgende vragen:

- Hoe lang werk je al bij dit bedrijf? Of hoe lang zit je al op dit gebied?
- Wat vind je leuk of niet leuk aan je werk?
- Wat voor opleiding heb je nodig voor deze functie?
- Wat is de cultuur van dit bedrijf?

8.4.7. Presenteer een succesverhaal

Als je eenmaal een onderwerp hebt gevonden waar de andere persoon mogelijk in geïnteresseerd is en je advies kunt geven, presenteer dan een oplossing door een verhaal te vertellen over hoe je een ander in een vergelijkbare situatie hebt geholpen. Vertel hen over jouw probleem en hoe je het hebt opgelost, maar houd het kort en krachtig. Begin met hen over het probleem te vertellen en vervolgens over je oplossing. Voeg veel informatie toe over hoe rampzalig de dingen waren voordat het tot een goed einde kwam, waar alles ten goede kwam.

8.4.8. Vraag om suggesties over hoe je jouw Netwerk kunt uitbreiden

Een van de belangrijkste doelen van netwerken is niet alleen om een of twee mensen te ontmoeten, maar ook om toegang te krijgen tot het netwerk van de mensen die je ontmoet. Elke afzonderlijke persoon die je ontmoet, kent ongeveer 200 andere mensen en als je kennis maakt met een aantal van deze contacten, vergroot je snel jouw netwerk en vergroot je jouw kansen om een uiterst waardevolle verbinding te vinden. Vraag je contacten of ze een professionele organisatie kunnen aanbevelen of de namen van enkele mensen met wie je zou moeten praten.

8.4.9. Zoek een reden voor opvolging

Als je een band met iemand anders wilt opbouwen, bedenk dan een reden om de relatie gaande te houden. Als je een artikel leest dat je tijdens een netwerkbijeenkomst hebt gehad, bewaar het dan en stuur het naar hen met een korte notitie over wat je interessant vond en hoe je denkt dat het hen ten goede zou kunnen komen. Probeer ten minste twee van de drie mogelijkheden per jaar te vinden om opnieuw contact te maken met de leden van jouw netwerk.

8.4.10. Vergeet nooit om te bedanken

Het opbouwen van een netwerk gaat over het creëren van een oprechte, zorgzame relatie. Bedank je verbinding voor de informatie die ze hebben gegeven en kijk of je ze op wat voor manier dan ook kunt helpen. Deel alle kennis waarvan je denkt dat deze nuttig voor hen is. Houd notities bij van wat je over jouw contacten weet, zodat jouw toekomstige correspondentie een persoonlijk tintje krijgt.