

## Netwerkgesprekken

Netwerken doen we vaker dan we denken en zonder dat we het eigenlijk door hebben. Je netwerkt bijvoorbeeld om mensen te leren kennen en informatie in te winnen, maar ook om jezelf zichtbaar te maken voor een ander. Het is nuttig als je op zoek bent naar een nieuwe baan, maar ook als je van een collega, klant of leverancier informatie wilt. Netwerken wordt vaak pas spannend als we een concreet doel voor ogen hebben: waarom of met wie ga je netwerken? Een goede voorbereiding is dus onmisbaar. Tijdens de training *Netwerkgesprekken* leer je de kneepjes en gesprekstechnieken van het netwerken. Netwerken is immers te leren, en lang niet zo lastig als je misschien denkt. Tijdens de training ervaar je hoe je op een natuurlijke manier een netwerkgesprek met één of meerdere personen kunt aanknopen en op welke manier je de leiding kunt nemen in het gesprek. Je zult ervaren dat het enorm leuk is om te netwerken en dat het je steeds gemakkelijker af gaat!

## Onderwerpen

- **Een gesprek beginnen:** Lef! Durf iemand te benaderen.
- **Het doel:** Wat wil je bereiken met het gesprek?
- **Je uitstraling:** Hoe kun je uitstralen wat je wilt uitstralen? De ander enthousiast en positief benaderen, met een open houding.
- **Oprecht geïnteresseerd zijn:** Hoe kun je een interessante gesprekspartner zijn? Luisteren, samenvatten en door te vragen.
- **Gespreksonderwerpen:** Maak het persoonlijk en maak van je elevator pitch geen standaard praatje. Wees flexibel en sluit aan bij de ander.
- **De overtuigingsfactor:** Denk in tweerichtingsverkeer: wat kunnen jullie voor elkaar betekenen?
- **Kritieke momenten in het netwerkgesprek:** "Verkoop" op het juiste moment.
- **Netwerkplekken en -partners:** Denk ook buiten de kaders en maak gebruik van social media platformen.

## Resultaten

Na afloop van de training:

- weet je op welke manieren je kunt netwerken;
- weet je hoe je een gesprek op een natuurlijke manier aanknoopt;
- heb je antwoord gekregen op je vragen en onzekerheden;
- heb je voldoende geoefend om zelf "het veld" in te gaan en



- ben je in staat om je opgebouwde netwerk te vergroten en optimaal in te zetten.

## Doelgroep

Deze training is bij uitstek geschikt voor deelnemers die willen leren hun netwerk te kunnen vergroten én onderhouden. Herken je jezelf in één of meer van onderstaande punten:

- Je wil weten wat de ingrediënten zijn van succesvol netwerken
- Je wil middels een netwerk (ander) werk zoeken
- Je wil je klantenkring uitbreiden
- Je wil je oriënteren binnen een andere sector of branche

Deze lijst is natuúrljik niet compleet: iedereen is immers anders. **Waar wil jij aandacht aan besteden binnen het thema netwerken?**

## Werkwijze

- Maatwerk staat bij ons centraal: door een telefonisch intakegesprek inventariseert de trainer jouw persoonlijke leerdoelen. Op basis daarvan wordt het definitieve programma van de training bepaald.
- We vinden een veilige trainings sfeer belangrijk, omdat je je prettig moet voelen bij het experimenteren met nieuwe kennis en vaardigheden.
- We geloven sterk in het doen en ervaren, in plaats van vertellen over de inhoud van trainingen, waardoor al onze trainingen actief van aard zijn.
- Om de kwaliteit van de training te kunnen garanderen, hanteren wij voor de training een maximale groepsgrootte van acht deelnemers, zodat we het leereffect en rendement kunnen waarborgen.

## Certificaat

Na afronding van de training wordt een Learnit-certificaat

uitgereikt als bewijs van deelname.

## Lesvorm

Klassikaal

