

De 7 geheimen van topnetwerkers.



Geheim 1:

Ze hebben een groot netwerk. Succes begint bij kwantiteit, maar dat is meteen ook de valkuil voor velen die niet succesvol zijn met netwerken. Het gaat hierbij om relevantie.



Geheim 2:

Ze kennen veel mensen met zeer verschillende achtergronden. Deze diversiteit geeft meer kans op via, via anderen te bereiken.



Geheim 3:

Ze segmenteren (indelen in categorieën) hun contacten en houden zo tijd over om meer aandacht te besteden aan wederkerige relaties. Kwaliteit van het contact is doorslaggevend.



Geheim 4:

Ze brengen en houden hun netwerk constant in beweging. Anderen bewegen hierdoor mee en doen hun best om hen vooruit te helpen.



Geheim 5:

Ze positioneren zich als een expert en een allround probleemoplosser in één. Hierdoor bouwen ze emotioneel wisselgeld bij anderen op.



Geheim 6:

Ze profileren zich met een authentiek verhaal, aantoonbare kennis en ervaring. Ze zetten referenties in om vertrouwen te krijgen en te houden.



Geheim 7:

Ze aarzelen niet om te vragen. Natuurlijk niet om te verkopen, maar om warme ingangen te krijgen. Ze laten daarbij anderen zeggen hoe goed ze zijn.



