

INTERNATIONALE PUBLICATIES OVER SALES

Netwerken en relaties onderhouden, is een kunst en een sport. Het is een noodzakelijke vaardigheid voor managers geworden. Vaak gaat het er niet meer om wat je doet of hoe goed je dat doet. Beslissers geven nu eenmaal vaak de voorkeur aan zakendoen met vrienden. Het gaat dus niet alleen om 'Wie ken ik?' maar veel belangrijker 'Wie kent mij?' Wie zaken wil doen, moet er dus voor zorgen dat hij de juiste mensen kent. De enorme populariteit van sociale netwerken als LinkedIn en Hyves vormen het bewijs.



Jeffrey Gitomer, auteur van 'Het zwarte boekje voor netwerkers' vertelt geen geheimen over hoe je met mensen in contact komt. Hij is van mening dat de belangrijkste les is, dat je eerst dient te geven zonder iets terug te verwachten. Dat komt vervolgens vanzelf. Dit klinkt eenvoudig, maar een meerderheid van de potentiële netwerkers is in eerste instantie vooral bezig met de vraag 'what's in it for me?' Deze houding stralen ze volgens Gitomer uit naar de mensen die ze benaderen. Dit signaal zal niet leiden tot een relatie die vele jaren meegaat. 'Niet doen', zegt de auteur. 'Geef. Je weet niet wat je terug krijgt, je weet niet wanneer, je weet zelfs niet van wie. Maar ooit zal de beloning komen'. In zijn boek legt Gitomer uit hoe, waarom en waar je het beste kunt netwerken. En hoe je een netwerk kunt bouwen. Daarbij draait het niet alleen om het bezoeken van zoveel mogelijk borrels en het uitdelen en verzamelen van zoveel mogelijk visitekaartjes. Volgens Jeffrey Gitomer is géven dus het uitgangspunt. Van belang is om te bepalen wat u voor een ander kunt doen. Omdat u meent dat mensen iets aan elkaar kunnen hebben, moet u kijken hoe u anderen met elkaar in contact kunt brengen. Jeffrey Gitomer doet dit uit de doeken aan de hand van zeven stappen. Hoewel stap zeven voor Jeffrey Gitomer stap zes-en-een-half is! De stappen om te netwerken, noemt Gitomer de waarde-instrumenten. Deze stappen zijn: Wie ken ik? Wat wil ik? Wat moet ik doen? Hoe maak ik contact? Wie kent jou? 'De geheime kracht van contacten' en 'De waarde van relaties'. Dit doet Jeffrey Gitomer op een zeer bijzondere, heldere en unieke wijze. Voordat hij u de eerste stap laat nemen, geeft hij u eerst achttien

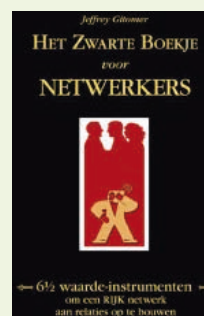
methoden, richtlijnen en regels voor contact. Deze strategieën en regels zijn simpel, maar niet altijd even gemakkelijk om toe te passen. Maar ze helpen om op een betere manier contact te leggen. Het boekje staat vol met toepasbare wijsheden en spreuken. 'Het zwarte boekje voor netwerkers' van Jeffrey Gitomer is een lekker leesbaar boek boordevol zinvolle netwerktips. Niet alle tips zijn vernieuwend, maar zijn wel op een zeer vindingrijke manier gebundeld en beschreven.

In zowel economische mindere tijden als in goede tijden is het hebben van een netwerk waarop u kan terugvallen of verder bouwen onontbeerlijk. Het internet heeft nieuwe mogelijkheden gebracht en DE website bij uitstek op professioneel vlak om dat te ondersteunen is LinkedIn. Tegenwoordig hebben meer dan 34 miljoen mensen wereldwijd (waarvan 1 miljoen Nederlanders en 400.000 Belgen) een profiel op LinkedIn en een aantal connecties. De vraag die de meerderheid echter heeft is: wat heb ik er nu eigenlijk aan? En vervolgens: hoe moet ik LinkedIn nu gebruiken op een manier die me resultaten brengt zonder er veel tijd in te stoppen. In 'Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken' laat netwerkexpert Jan Vermeiren niet enkel zien waarom LinkedIn voor ieder van ons zo'n krachtig hulpmiddel is, maar geeft hij ook een kort stappenplan mee dat iedereen direct kan toepassen zodat ze onmiddellijk resultaten zien. De geavanceerde strategieën om bijvoorbeeld een nieuwe klant of nieuwe baan te vinden, de antwoorden op vaak gestelde vragen, het overzicht van weinig gekende functies en een lijstje met gratis tools die tijd besparen

wanneer u werkt met LinkedIn, maken van dit boek dé handleiding om LinkedIn nu ECHT te gaan gebruiken.

Het zwarte boekje voor netwerkers

Auteur: Jeffrey Gitomer
Pearson Education Uitgeverij / 1e druk / 2008
ISBN-13: 9789043015288



Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken

Auteur: Jan Vermeiren
B for Books / 1e druk / 2009
ISBN-13: 9789081188609



Auteur: Richard Austie

Socrates Sales & Management Trainingen
www.socrates-trainingen.nl

Nyenrode Sales Leadership Masterclass
www.nyenrode.nl/slm