

DOELGERICHT NETWERKEN

I.S.M. 

OMSCHRIJVING

Omschrijving

In een professionele omgeving is het uitbouwen van een netwerk een essentiële vaardigheid. Elke organisatie kan grote sprongen voorwaarts maken door aandacht te hebben voor de aanwezige netwerken, deze te matchen met de gestelde doelgroepen en hierin actie te ondernemen. Ook sociale netwerken winnen aan populariteit. In vele bedrijven zijn de sociale media een deel geworden van de algemene marketingstrategie. Dankzij deze media is het mogelijk om uw doelpubliek en klanten in enkele seconden te bereiken. Het is dan ook mogelijk om via deze sociale media optimaal uw netwerk uit te breiden.

Deze opleiding is tweedelig. In het eerste deel komt het face-to-face netwerken aan bod. U leert een sterk en waardevol netwerk op te bouwen en dit te onderhouden. In het tweede deel van de opleiding krijgt u inzicht in de waarde en de kracht van netwerken via de sociale media.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

KMO-bedrijfsleiders, salesmanagers, account managers en vertegenwoordigers krijgen zeer concrete handvaten om een oneindige stroom van (nieuwe) orders voor hun bedrijf te creëren.

Bijkomende info

Getuigenissen

"In de opleiding leer je o.a. klanten contacteren en benaderen via andere kanalen dan enkel telefoon: schitterend! Via events, PR en zelfs online netwerken kan je zoveel meer dan enkel via telefoon. Ideale opleiding voor iedere verkoper."

Bert Vanpeteghem, Account Manager, Boekholt Transmissions - Stokvis Group

"Voor dat ik de cursus efficiënt netwerken had gevolgd, liep ik al rond met het idee; Hoe goed je ook bent in je job, dit vervalt allemaal in het niets als je geen stevig netwerk hebt. Na de cursus was ik hiervan compleet overtuigd en had ik ook wat extra slagkracht om dit te bewerkstelligen en in de praktijk om te zetten. Naast het "face to face" gedeelte is vooral bij mij een wereld opengegaan in het digitale luik waaronder vooral linkedin."

Kenneth Demeulemeester, Area Sales Manager Pumps, Packo Pumps

Methodologie

In deze interactieve workshop worden enerzijds theoretische inzichten en praktijkervaringen gedeeld met de groep en anderzijds worden er zowel individuele oefeningen als groepsoefeningen gedaan. Er is ruimte voor vragen, brainstorming en discussie.

PROGRAMMA

Deel 1: Public Relations & Live Netwerken

- Werken aan uw imago. Altijd. Overal
- Netwerken als deel van uw PR plan
- Vlaanderen Clubland
- Voorbereiden van een netwerkactiviteit
- Levende en fossiele netwerken. Wat moet u achteraf met al die kaartjes?
- Netwerken is ook werken
- Stel uzelf doelen
- Verlaat uw comfortzone

- Zorg dat u in het plaatje past. Netwerketiquette
- Kom vroeg, met een glimlach in het rijtje, neem initiatief. Leg contact, zakelijk flirten. Breek in gesprekken in,
- Leer handjes schudden, doe je Elevator Pitch, luister actief, introduceer mensen bij elkaar, ontsnap galant en ongegeneerd uit een gesprek...
- Het ritueel van visitekaartjes
- Geheugentraining. Gezichten en namen onthouden...

Deel 2: Online netwerken

- Wat is netwerken en wat zijn referrals? Hoe werkt dit online?
- Wat zijn de 6 degrees of proximity en welke invloed hebben ze op het uitbouwen van uw referral strategie?
- Hoe maakt u uzelf aantrekkelijk in een netwerk?
- Personal branding en hoe past u dit toe op LinkedIn?
- Hoe stelt u uzelf voor zodat u onthouden wordt? Schrijven van een elevator pitch
- Social media inzetten om uw netwerk te onderhouden en uit te breiden

DOCENT



Alphonse Degryse doet tijdens de periode 1980-1999 operationele en leidinggevende ervaring op in sales- & marketing in internationale bedrijven: nv Vandemoortele, nv Alpro, nv Vamix, nv Abbott, nv Nutricia. Van 1999 tot 2012 leidt hij een aantal change projecten in verschillende familiale KMO's, actief in BeNeLux: opstart en omschakelen van activiteiten, overnames, Euro-transitietrajecten... In 2007 richt Alphonse Degryse het consultancy-, training- en coachingbureau ADC commv op. Sinds 2009 is hij fulltime aan de slag in bedrijven en social profit: als consultant, trainer en coach, gepassioneerd door communicatie tussen mensen, en hoe je mensen beweegt tot 'gewenst' gedrag, op goede en lastiger momenten.

Veerle De Jaegher is al sinds 2010 actief als trainer, coach en adviseur in social media strategie en marketing. Vanuit haar praktijkervaring met zowel kleine als grote bedrijven die begeleid worden in efficiënter en rendabeler werken met social media marketing, ontwikkelde ze ook trainingen hierover.