

# Netwerken is geen substituut voor acquisitie

## Tien plus één tips voor de verkoopdaad bij het woord.

Door Wim Aalbers

*Het is een modieuze overtuiging om netwerken hoger te achten dan verkopen. Netwerken is zaaien en verkoop is jagen; iedereen begrijpt meteen waar je energie naar toe moet gaan. Het V-woord is toch al niet populair en het dagelijkse bombardement van verkoopboodschappen draagt niet bij aan waardering voor het commerciële handwerk. Maar het houdt niet op bij zaaien en niet iedereen heeft tijd om te wachten tot de appels vanzelf uit de boom vallen. Tien tips om sneller tot oogsten te komen.*

### Let wel: netwerken

Het was tijdens de vorige crisis dat ik gebeld werd door een technische adviespraktijk. Het bureau was gestart door een paar jonge ingenieurs en in tien jaar tijd uitgegroeid tot zo'n 20 fte's. Maar nu stagneerde de werkstroom uit de relatiekring van de vier partners. Het was opeens alle hands aan dek qua acquisitie, nu ook voor de medior en junior adviseurs. Ze wilden graag snel hun commerciële vaardigheden op peil brengen. Let wel, met de nadruk op netwerken, want ze wilden geen imago van verkopers. Het is nog een interessant traject geworden.

### Er ontbreekt iets

Je ziet het bij veel kenniswerkers, zowel bureau's als zelfstandigen. Met volle energie stort men zich op het netwerken, zowel in het echt als met sociale media. Om na een half of een heel jaar te constateren "dat het nog niet heel hard opschiet". De telefoon gaat nog steeds niet vaak vanzelf, hoeveel er ook is koffie gedronken en geborreld.

Gezaaid is er genoeg, maar het oogsten gaat langzaam. Het geloof in het belang van netwerken is ongebroken, maar kennelijk ontbreekt er nog iets. Maar wat?

### Lui netwerken

Het is een misverstand, dat netwerken een relaxte bezigheid is. Veel (aspirant) netwerkers gedragen zich als een boer die op zijn akker wat heen en weer loopt en de volgende dag terugkomt, om te kijken of er al wat groeit. Maar er gebeurt niets als er niet ook wordt gezaaid, bemest en bewaterd. Voor wie snel een goede oogst wil binnenhalen is zaaien gewoon hard werken.

### Hard netwerken

Kaartjes verzamelen en mensen toevoegen is nog geen netwerken. Mensen kennen heeft geen enkele zin, als je niet weet wat zij te brengen hebben en vooral wat ze zoeken. Echte netwerkers zijn ware marktmeesters, die om te beginnen vraag en aanbod van anderen bij elkaar brengen. Maar nu komt het: *en passant* zijn ze *glashelder* over hun eigen aanbod. Echte netwerkers zijn *uitgesproken duidelijk*. Sommigen noemen dat *verkopend*. Niks mis mee. Ik geef je kosteloos tien

*onbeschaamde verkooptips* voor als je al borrelend toch met elkaar aan de praat raakt.

**Doe een "verkenningvoorstel"**. Benoem de agenda voor het gesprekje dat je op dat moment gaat voeren. Wat willen jullie ermee bereiken?

**Vraag waar men naar op zoek is.** Geef niet te snel op. Er is altijd iets. Stel vragen waarmee je de ander helpt.

**Toets de urgentie.** Hoe hoger de nood, des te meer welkom je hulp is. Hiermee maak je vrienden.

**Benoem op jouw beurt de grootste issue** in je eigen vakgebied. Beschrijf één universeel thema of dilemma in de woorden van je klanten.

**Vraag naar herkenning.** "Ja of nee?". Maar het mag ook een open vraag zijn: "*Op welke manier* speelt dat bij jullie?"

**Vertel kort over je oplossing.** Dat wát je er voor doet, maar vooral wat het betekent. Geef een praktijkvoorbeeld van een gelukkige opdrachtgever.

**Toets de belangstelling.** Vraag rechtdoorzee of de ander het al warm krijgt van je verhaal.

**Verwijs naar je nieuwsbrief, blog, linkedin of twitter.** Men moet zichzelf (!) aanmelden, maar relevante en leerzame content (voorwaarde) is een onweerstaanbaar (kostenloos) aanbod.

**Vertel kort over je instapaanbod.** Verlaag de drempel, met een proefpakket, quickscan of mini-workshop. "Niet goed; geld terug" is ook een beproefde en bewezen aanpak. Net als een (gedeeltelijk) resultaatafhankelijke beloning. Het kan de deur voor je openzetten.

**Neem afscheid met een afspraak of toezegging.** Wees glashelder over vervolgententies. Ook als die er niet zijn. In alle andere gevallen: hou het initiatief bij jezelf. "We spreken af dat ik....". Vul maar in.

**En kom die afspraak na.**

Netwerken is leuk, maar het mag best ergens over gaan.