



### **Effectief netwerken vergroot het rendement**

Ralph Waldo Emerson heeft een mooie quote: "Mensen zien enkel, wat zij bereid zijn om te zien" en zo is het, denk ik, ook met netwerken. Je kunt netwerken zien als een modewoord in de zin van 'iedereen doet het, dus kan ik niet achterblijven'. Maar je kunt het als organisatie, groot of klein, ook integraal als onderdeel van je marketingstrategie inzetten.

In het verleden had ik een bepaald beeld bij netwerken en vond ik het maar niets. Op borrels en congressen actief op mensen afstappen, visitekaartjes uitdelen, vragen of iemand mij wil introduceren bij meneer X, op het hoofdkantoor toevallig even binnenlopen bij mevrouw Y, enz, enz. Dit beeld had meer met mijzelf te maken dan met de werkelijkheid. Hiermee heb ik in het verleden niet alleen mijzelf, maar ook anderen tekort gedaan.

Inmiddels heb ik een vorm van (digitaal) netwerken ontwikkeld, die goed bij mij past. Zet ik het in om contacten te leggen en te onderhouden én gebruik ik het voor mijn vakinhoudelijke inspiratie en ontwikkeling. Ik, die in het verleden zelf een coach heb gezocht om te werken aan mijn ontwikkelthema 'netwerken', wordt nu zelfs regelmatig gevraagd om interactieve workshops met betrekking tot dit onderwerp te verzorgen. Netwerken is voor mij een plezierig en onmisbaar marketinginstrument geworden. Wie meer wil weten, is altijd welkom voor koffie!