



Kyboko

IMPROVING BUSINESS
DEVELOPMENT

Let's get real

No nonsense netwerken





WEL



- Zakelijk vrienden maken
- Relaties ontwikkelen
- Wederkerigheid
- Lange termijn

Netwerken is dus ...
Proactief delen van

- Kennis
- Informatie
- Contacten

NIET



- Kaartjes verzamelen
- Koude acquisitie
- Zelf promotie
- Ikke ikke ikke



Wat voor ras ben jij ?

Qua netwerken



- Goede focus
- Vasthoudend
- Zelfbewust
- Weten zichzelf te presenteren
- Tikkeltje agressief?
- Kan je luisteren?





- Maakt makkelijk contact
- Wil graag middelpunt zijn
- Ijdel
- Netwerken = leuk
- Oppervlakkig?
- Echte aandacht voor de ander



- Wil aardig gevonden worden
- Sfeermakers
- Aardig voor anderen
- Makkelijk in de omgang
- Afwachtend?
- Verliezen doel uit het oog?





- Rustig
- Luistert met aandacht
- Goed in 1-op-1 gesprekken
- Niet bij grote events
- Wil niet in middelpunt
- Sloom?
- Uitstraling?





Uw ideale netwerk

bevat deze persoonlijkheden



- Lange ervaring in dezelfde branche
- Indrukwekkend netwerk
- Goed geïnformeerd
- Bron van informatie & contacten



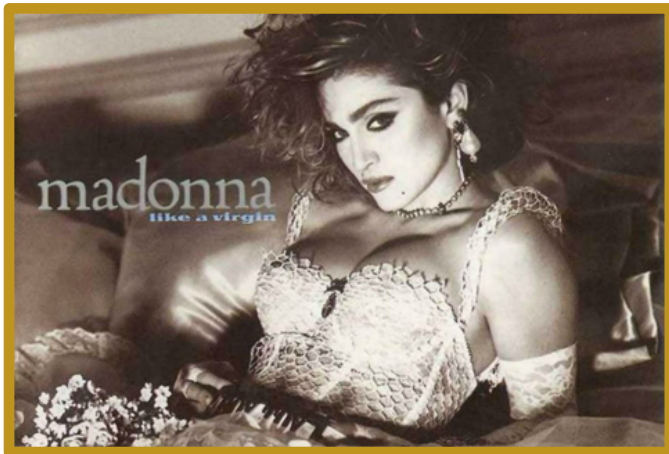
- Brede & grote ervaring
- Wijsheid
- *"Been there, done that"*
- Leer van zijn successen & fouten
- Gebruik als klankbord





- In vergelijkbare fase van carrière
- Vergelijkbare vragen/zorgen
- Deel de ervaringen
- Leer van elkaar
- Stimuleer





- De eerste & snelste
- Goed op de hoogte van de laatste nieuws (& roddels)
- Werkzaam buiten jouw vakgebied
- Vooruitstrevende ideeën
- Geeft inspiratie
- Bron van vernieuwende inzichten



- Dromer
- Durft over grenzen te kijken
- Creatief / inventief
- Samen brainstormen
- Energie tanken





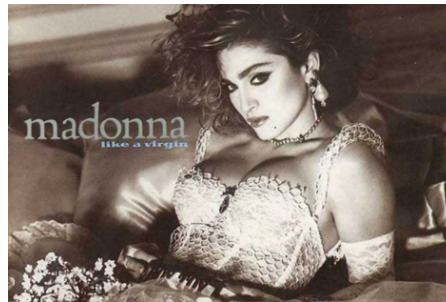
- Nuchtere kijk
 - Uitdagers
 - Stelt de kritische vragen
 - Geeft eerlijke antwoorden
 - Interessante gespreksstof
-
- Soms erg dominant
 - Soms niet goed-luisterend



- Een jonkie aan het begin van zijn carrière
- Onbevangen / frisse kijk
- Jeugdig overmoedig/enthousiast
- Geeft nieuwe energie



Herken ze, benut hun kracht





Haal het beste uit uw netwerk event

Voor
Tijdens
Na afloop

Wie kan ik tegenkomen?



Bekend contact

Sociaal - update

Biedt hulp/introductie aan
2 x geven, 1 x nemen

Nieuw contact

Zelf geïnitieerd

Toevallig

Korte intro

Vraag & aanbod
To the point

Social talk

Zoek overeenkomsten
Vermijdt politiek/religie

Maak vervolgspraak

Follow up (LinkedIn)



Voorbereiden

- Wie komt er?
- Wie wil ik ontmoeten?
- Wie kan daarbij helpen?

Binnen komen

- Lichaamstaal: uitnodigend, zoek oogcontact
- Zoek 1^e gesprekspartner: wees niet kieskeurig
- Openingszin?

Contact maken

- Lichaamstaal: open, oogcontact, glimlach
- Clichés zijn OK
- Mengen / mee doen

Verdiepen

- Lichaamstaal: oogcontact, knikken, spiegelen
- Luisteren, samenvatten doorvragen

Beëindigen

- It's business: *"ik loop nog even verder"*
- Lichaamstaal: langzaam afwenden, zoek anderen



- **Wie komen er?**

- Wie ken ik?
- Wie wil ik leren kennen?

- **Wat wordt je introductie?**

Elevator pitch ... ?

- Vriendelijk opvallend (niet pushy)
- Relevant voor de ander
- Prikkelend / uitnodigend

- **Wat is je ambitie voor dit event?**

- Maak concreet
bijvoorbeeld *"5 nieuwe contacten met 2 opvolgingsafspraken"*





- **Spring in het diepe: stap op een onbekende af en begin gesprek**
 - Weinigen doen het
 - Iedereen is je dankbaar
- **Praat beperkt over jezelf**
Luister naar je gesprekspartner
- **Maak het gesprek persoonlijk**
 - Alleen werk is saai
 - Laat je zelf zien
- **Hou de gespreksonderwerpen 'klein'**
 - Focus op 'leren kennen'
 - Echte zaken zijn voor de opvolging
- **Beperk de tijd per contact – max 15 min per gesprek**
 - Er zijn nog meer mensen om te spreken
- **Eindigen zonder poespas, MET goede timing**
 - *"leuk je gesproken te hebben, ik loop weer even verder"*
- **Niet verkopen**
 - Iedereen heeft er hekel aan
 - Succeskans: 0%



Bijvoorbeeld:

- Stuur nieuwsbrief, interessant artikel
- Reageer op actualiteit bij relatie
- Attendeer op relevant seminar, publicatie
- Introduceer bij relevante contacten

- **Waarom?**
 - On top of mind komen én blijven
 - Relatie uitbouwen
- **Hoe**
 - Persoonlijk & direct
 - Email is goed; handgeschreven is beter
- **Inhoud**
 - Reminder wat werd besproken
- **Opvolging óók intern:**
 - Informeer collegae & verwerk in CRM

Opvolging verschilt per contact



Bekend contact

- Herkenbaar & direct
- Via SMS, WhatsApp of mail
- "Leuk je weer gesproken te hebben"

Nieuw contact

Zelf geïnitieerd

- To the point: wat werd besproken
- Email (info sturen) of telefoon (afspraak)
- "Naar aanleiding van ons gesprek ..."

Toevallig

- Vriendelijk / menselijk
- Verder kennismaken? Mail of telefoon
- "Ik kom even terug op onze ontmoeting ..."





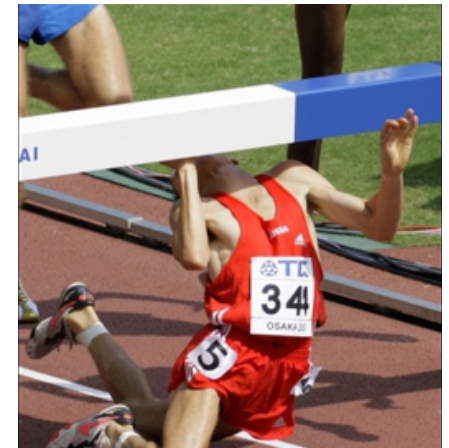
Succes factoren

- Gesprek kunnen voeren
- Eerst geven, dan krijgen
- Mens gaat vóór zaak
- Open vragen
- Luisteren – Samenvatten – Doorvragen



Faal factoren

- Bang om fouten te maken
- Alleen eigen belang
- Snel willen scoren
- Niet luisteren
- Oogkleppen





Over Kyboko



Sinds 2007

Swahili voor 'nijlpaard'



Kyboko

IMPROVING BUSINESS
DEVELOPMENT

Ontwikkelen & verbeteren

Meten & weten

Integratie van marketing & verkoop:
profilering, acquisitie, cliëntenbinding

Begrijp uw cliënt & ontwikkel uw organisatie;
daardoor krijgt u grip op omzet & marge.

Kyboko = Improving Business development



Voor ...	Zakelijke professionals (met name advocaten en notarissen) en MidMarket bedrijven
Die zoeken naar ...	Verbetering van herkenbaarheid en onderscheid t.o.v. concurrenten Vergroting van klantenkring Méér commercie door de medewerkers Meer binding met de huidige klantenkring
Is Kyboko ...	Praatpaal, mentor, coach voor duurzame verbetering van commerciële prestaties en -resultaten
En biedt ze ...	business development programma's die beklijven: marketing, sales, klantenbinding, omzet- & margevergroting



Dirk Heuff



www.kyboko.nl/legal



dirk@kyboko.nl



06 – 105 371 58



[@kyboko](https://twitter.com/kyboko)



[Kyboko](https://www.linkedin.com/company/kyboko)



[DirkHeuff](https://www.slideshare.net/DirkHeuff)