



LEGALBIZDEV.nl

Let's get real

Corona-proof netwerken



Uw netwerk





Even herhalen: netwerken is ...

WEL



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

Netwerken gaat om

Proactief delen van

- Kennis
- Informatie
- Contacten

NIET



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



Wat voor *ras*-netwerker ben jij ?



Herken jezelf

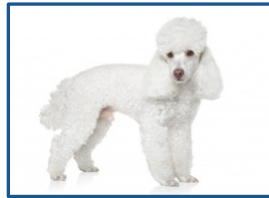
Welke (combinatie) 'ben' jij ?

Doelgericht



- Focus & vasthoudend
- Zelfbewust
- Goede presentatie
- Netwerken = presteren
- Tikeltje agressief?
- Kan je luisteren?

Sociaal



- Maakt makkelijk contact
- Wil graag middelpunt zijn
- IJdel
- Netwerken = leuk
- Oppervlakkig?
- Echte aandacht geven?

Dienstbaar



- Ik vind je aardig, en jij mij ?
- Sfeermakers / makkelijke omgang
- Netwerken = gezellig
- Afwachtend?
- Doelgericht?

Ontspannen



- Rustig, geeft aandacht
- Goed in 1-op-1 gesprekken
- Wil niet in middelpunt
- Netwerken = ontmoeten
- Sloom?
- Uitstraling?



Herken de persoonlijkheden

In jouw netwerk



Herken in je netwerk

gelijke



Peers
(carrière/vragen)
Deel
Leer

Dromer
Creatief
Brainstorm

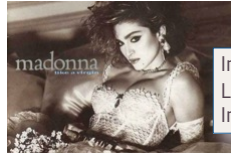


idealist



Nuchter
Kritisch
Eerlijk

realist



trendsetter

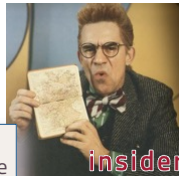
Innovator
Laatste nieuws
Inspiratie

Autoriteit
Wijsheid
Klankbord



mentor

Ervaring
Informatie
Contacten



insider

starter



Jonkie
Onbevangen
Energie



Haal het beste uit je netwerk event

Voor - tijdens - na afloop



Netwerken = werkwoord

LEGALBIZDEV.nl



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

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

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

Lichaamstaal: oogcontact, knikken, spiegelen
Luisteren, samenvatten doorvragen

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

Netwerken anno 2022

9



Voorbereiding

LEGALBIZDEV.nl

- **Wie komen er?**
 - Wie ken ik?
 - Wie wil ik leren kennen?
- **Wat wordt je introductie?**
 - 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"



Netwerken anno 2022

10



Wie kan ik tegenkomen? En wat doe ik dan ...



Tijdens het event: de kennismaking





Na afloop: de opvolging

LEGALBIZDEV.nl



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 verstevigen/uitbouwen
- **Hoe**
 - Persoonlijk & direct
 - Email is goed; handgeschreven is beter
- **Inhoud**
 - Reminder wat werd besproken
 - Wat & waarom nu
 - Next step
- **Opvolging óók intern:**
 - Informeer collegae & verwerk in CRM

Netwerken anno 2022

13



Haal het beste uit uw LinkedIn

Voor - tijdens - na afloop



Online netwerken = werkwoord

LEGALBIZDEV.nl

Organisatie / functionarissen?
Direct / indirect
Groepen (sector / onderwerp)?

Bekijk
Lees
Volg

Persoonlijke boodschap
Beknopt de Waaron
Draag bij / schrijf

Reageer inhoudelijk
Nodig uit
Breidt uit naar face2face

Frequent contact min 1x kwartaal
Zoek & creëer een dialoog
Informeel hen & informeer naar



Netwerken anno 2022

15



Vorbereiding

LEGALBIZDEV.nl



- **Welke sectoren/organisaties zijn mijn 'targets'?**
 - Wie ken ik daar?
 - Wie wil/moet ik leren kennen?
 - Welke reden geef ik hen om met mij te linken?
- **Mijn profiel up to date**
 - Balans zakelijk v menselijk: *your personal brand*
 - Wat wil ik dat ze van me zien/weten?
- **Wat wordt mijn introductie?**
 - Vriendelijk opvallend (niet pushy)
 - Relevant voor de ander
 - Prikkelend / uitnodigend

Netwerken anno 2022

16



2-3 keer per week online

LEGALBIZDEV.nl

Deel relevante inzichten

Creëer de dialoog

Reageer op berichten van je netwerk

Maak het contact persoonlijk

Doe mee in groepen

Nodig nieuwe relaties uit

NIET doen

- Katten & kinderen (liever naar facebook)
- Alleen zenden (het gaat om de interactie)
- Alleen kijken (muurbloempjes worden niet gevraagd)

Netwerken anno 2022

17



Belangrijkste leerpunten

LEGALBIZDEV.nl

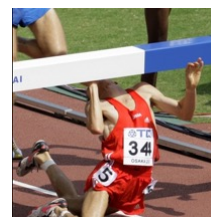
Succes factoren

- 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
- Weinig luisteren
- Oogkleppen



Netwerken anno 2022

18



LEGALBIZDEV.nl

About us

Wie / wat is LegalBizDev

Hele korte introductie

LEGALBIZDEV.nl

2008

Kyboko
IMPROVING BUSINESS DEVELOPMENT

Klantgerichtheid & commercie
Klankbord & coaching
Training & advies

2018

LEGALBIZDEV.nl

Klantgerichtheid & commercie
Klankbord & coaching
Training & advise & intervisie

Netwerken anno 2022 20



LegalBizDev

LEGALBIZDEV.nl

- Kennisplatform voor commerciële denken & doen binnen de advocatuur en het notariaat.
 - Inzicht, informatie & instrumenten
- Netwerk bureau
 - De meest passende specialist per project
 - Geen payroll – geen overhead

Netwerkpartners

	Lexenzo	Vormgeving & internet
	MaarHees	Coaching & consultancy
	Cinfield	Pricing & bidmanagement
	Orange Dolphins	Social media
	Talent First	Workshop facilitators & trainers



Onze publicaties

LEGALBIZDEV.nl



Wie zit er nu in uw bureau?

LEGALBIZDEV.nl
Informatie, inzicht en instrumenten voor uw klantcontact, profilering en acquisitie.

Nieuwe wetgeving als acquisitiebron
(spoiler: WAB)

De start van de AVG leidde tot een enorme stroom aan seminars en acquisitie-activiteiten. Waarom is het nog zo stil rond de WAB? In dit artikel wordt een aanpak beschreven waarmee u zowel acquisitie, klantenbinding als concurrentiepositie kunt versterken.

[Lees meer](#)

Relevante blog's van LegalBizDev.nl

- Zeer pragmatische tips voor uw acquisitie. [Lees meer >](#)
- Van contact naar contract. [Lees meer >](#)
- Onderscheidende acquisitie? Het kán! [Lees meer >](#)

Handboek




1 april 2019

Was het eerste kwartaal succesvol? Hoe wordt het 2e kwartaal?

Hier wordt kwartaal is afgerekend. Tijd voor een terugblik: hoe is het u vergaan? Succesvol? Waar moet u dit aan af ...?

[Lees meer](#)

13 maart 2019

Toedeele gunfactor, hier is de PITCH factor

"Opgelet in een laatste van gunnen" is heeft veel wel eens iemand horen zeggen bij een bijeenkomst van de orde. Misschien zelfs wel eens binnen uw eigen kantoor. Als u dit hoort ...

[Lees meer](#)

8 maart 2019

Waar is de klant in legal tech & innovation?

Gisteren was ik als bespeler bij het jaarrapport 'Roadmap to Legal and Tax Innovation 2019' dat door ISU gepresenteerd was. Een interessante middag over legal tech ...

[Lees meer](#)

Nieuwsbrief
Nieuwsbrief

Blog



Vragen, sparren of verder kennismaken...?

LEGALBIZDEV.nl



Dirk Heuff



www.LegalBizDev.nl



Redactie@LegalBizDev.nl



06 – 105 371 58



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



[LegalBizDev](#) & [Dirk Heuff](#)

LEGALBIZDEV.nl

