



17 tips Effectief Netwerken



Aramik Garabidian



17 Tips om Effectief te Netwerken

1. Geef eerst

Begin altijd met geven: waarde, oplossingen, hulp of connecties. Dit vergroot je gunfactor en legt de basis voor duurzame relaties.

2. Word organisator van je netwerk

Organiseer bijeenkomsten, events of online sessies. Creëer een plek waar mensen elkaar kunnen ontmoeten en verbinden.

3. Wees het middelpunt van je netwerk

Verbind mensen actief met elkaar. Stel voor, maak intro's en wees de spil die relaties mogelijk maakt.

4. Sta open voor mogelijkheden

Heb een positieve houding, durf uit je comfortzone te stappen en pak kansen als ze voorbij komen.

5. Introduceer je netwerk aan elkaar

Verbind vrienden, klanten en ambassadeurs met elkaar. Dit versterkt je positie en maakt jou waardevoller.

6. Vraag om hulp

Durf je netwerk om hulp te vragen. Succesvolle ondernemers vragen regelmatig ondersteuning en benutten elkaars expertise.

7. Wees niet bang voor 'nee'

Hoe vaker je 'nee' hoort, hoe sneller je bij een 'ja' komt. Zie het als een teken dat je actief aan het netwerken bent.

8. Neem 'nee' niet persoonlijk

Een afwijzing gaat nooit over jou als persoon. Het is slechts een "niet nu" – blijf professioneel en positief.

9. Stel netwerkdoelen

Bepaal per week en per maand hoeveel nieuwe mensen je wilt leren kennen en met wie je relaties wilt opbouwen.

10. Zorg voor een aanbevelingssysteem

Vraag klanten en contacten actief om jou aan te bevelen en zet dat in je mails, posts en communicatie.

11. Beloon referrals

Bedank en beloon mensen die jou klanten of opdrachten aanbevelen – dit kan met een attentie, bericht of korting.

12. Vraag actief om aanbevelingen

Na een samenwerking of training: vraag tevreden klanten om een testimonial of LinkedIn-aanbeveling.

13. Vraag om mensen ‘zoals zij’

Vraag specifiek: “Ken je nog meer ondernemers zoals jij die hier baat bij hebben?” Zo trek je de juiste doelgroep aan.

14. Deel testimonials

Laat tevreden klanten aan het woord via quotes, video’s of visuals. Social proof versterkt je geloofwaardigheid.

15. Geef je netwerk altijd eerst

Wees gul met kennis, contacten en waarde. Pas daarna komt ontvangen.

16. Geloof in wederkerigheid

Geven zonder direct iets terug te verwachten. Uiteindelijk komt het via andere wegen terug naar je.

17. Breng joy & energie

Doe alles met enthousiasme, energie en positiviteit. Dat trekt mensen aan en maakt netwerken leuk.



Belangrijkste Mindset

- Netwerken is **geven, verbinden en relaties bouwen**, niet direct verkopen.
- Focus op **duurzame relaties** in plaats van snelle deals.
- Hoe meer waarde en energie je in je netwerk stopt, hoe meer er terugkomt.

Checklist: 17 Slimme Netwerktips

1. ☐ **Geef eerst** – Deel waarde, hulp of connecties voordat je iets terugverwacht.
2. ☐ **Organiseer iets** – Zet regelmatig een (online) event, borrel of training op.
3. ☐ **Wees het middelpunt** – Verbind mensen actief met elkaar.
4. ☐ **Sta open voor kansen** – Houd een positieve en nieuwsgierige houding.
5. ☐ **Introduceer je netwerk** – Breng klanten, vrienden en ambassadeurs met elkaar in contact.
6. ☐ **Vraag om hulp** – Durf hulp te vragen bij je netwerk i.p.v. alles zelf te doen.
7. ☐ **Omarm 'nee'** – Zie 'nee' als een stap dichterbij een 'ja'.
8. ☐ **Neem afwijzingen niet persoonlijk** – Het is vaak “niet nu”, niet “nooit”.
9. ☐ **Stel netwerkdoelen** – Bepaal per week/maand hoeveel nieuwe contacten je wilt maken.
10. ☐ **Gebruik aanbevelingen** – Vraag actief om aanbevelingen en vermeld dit in je communicatie.
11. ☐ **Beloon referrals** – Bedank mensen die jou nieuwe klanten aanbrengen.
12. ☐ **Vraag testimonials** – Vraag tevreden klanten om een LinkedIn-review of korte quote.
13. ☐ **Vraag naar 'mensen zoals jij'** – Laat ambassadeurs denken aan vergelijkbare ondernemers.
14. ☐ **Deel testimonials** – Gebruik quotes, visuals en video's van tevreden klanten.
15. ☐ **Geef je netwerk altijd eerst** – Wees gul en genereus.
16. ☐ **Vertrouw op wederkerigheid** – Blijf geven, het komt altijd terug.
17. ☐ **Breng joy & energie** – Netwerken werkt alleen met enthousiasme en positiviteit.

Van Connectie naar Cliënt – Jouw Implementatie Dag op 5 september! **LIVE**

Lieve vrouwelijke ondernemer,

Herken je dit?

👉 Je hebt wél connecties op LinkedIn, maar er komt te weinig business uit.

👉 Je netwerkgesprekken voelen vaak vrijblijvend, zonder vervolg.

👉 Je aanbod is goed, maar niet onweerstaanbaar.

Dan is de **Live Implementatie Dag op 5 september** precies voor jou. ✨

We gaan samen praktisch aan de slag met:

👉 **Begroeten** – hoe je het eerste contact persoonlijk en krachtig maakt

🌐 **Netwerken** – hoe je gesprekken voert die echt tot resultaat leiden

💎 **Onweerstaanbaar aanbod** – zodat jouw klant “JA!” wil zeggen

🚀 **Van relatie naar cliënt** – oefenen en direct toepassen

Geen theorie, maar **doen-doen-doen**.

Aan het einde van de dag heb jij niet alleen nieuwe inzichten, maar ook een **systeem dat jouw connecties omzet in klanten**.

📅 **Datum:** 5 september

🕒 **Tijd:** 10:00 – 14:00

📍 **Locatie:** Intercity Hotel Hoofddorp / Sparkle Avenue 1

*Je betaalt alleen € 47 voor de vaste horeca/luxelunch/koffie/thee-kosten!

✨ Dit is jouw kans om LinkedIn niet langer te zien als een netwerk, maar als een **klantmagneet**.

> > Meld je hier GRATIS aan voor deze training op 5 september > >

*Je betaalt slechts €47 ex voor de horeca/lunch-onkosten



Van Connectie naar Cliënt – 5 september!

Online Streaming + Opname

Lieve vrouwelijke ondernemer, special voor jou heb ik nu ook een LIVE Streaming + opname-optie zodat je gewoon lekker thuis en vanuit je luie stoel of bank mee kunt kijken en ook daarna eindeloos de herhaling kunt bekijken in de vorm van de opname!

Herken je dit?

👉 Je hebt wél connecties op LinkedIn, maar er komt te weinig business uit.

👉 Je netwerkgesprekken voelen vaak vrijblijvend, zonder vervolg.

👉 Je aanbod is goed, maar niet onweerstaanbaar.

Dan is de **Live Implementatie Dag op 5 september** precies voor jou. ✨

We gaan samen praktisch aan de slag met:

👉 **Begroeten** – hoe je het eerste contact persoonlijk en krachtig maakt

🌐 **Netwerken** – hoe je gesprekken voert die echt tot resultaat leiden

💎 **Onweerstaanbaar aanbod** – zodat jouw klant “JA!” wil zeggen

🚀 **Van relatie naar cliënt** – oefenen en direct toepassen

Geen theorie, maar **doen-doen-doen**.

Aan het einde van de dag heb jij niet alleen nieuwe inzichten, maar ook een **systeem dat jouw connecties omzet in klanten**.

📅 **Datum:** 5 september

🕒 **Tijd:** 10:00 – 14:00

💻 **Locatie:** Vanuit Jouw luie Stoel en daarna als opname-link!

✨ Dit is jouw kans om LinkedIn niet langer te zien als een netwerk, maar als een **klantmagneet**.

[> > Meld je hier voor de Special Deal voor de LIVE Streaming + opname vanuit de trainingszaal op 5 september voor slechts € 47 > >](#)