



Covertreltine
fnarst Moerts



Charty pertieners.



Connert Tares



Tile Fanjetalunt
de Desten



Garerterarsience
tient sociaux



Apps At Jrace
Pilemiel Sagreto

21 TIPS MASTER NETWORKER

Vrouwelijke Ondernemers



Fem a lock and
shuk Lurse



Name frugshules
and Fiutt in
Gines Alltione



Pash Lovch ih



prian.
eer repotty



#1 fash wick



Ar Appel Puchs, eBrewter.

ARAMIK GARABIDAIN

21 Tips om een Master Networker te worden

Fundament

Netwerken is de basis voor duurzaam succes. Niet “wie jij kent” is doorslaggevend, maar “wie jou kent”. Een sterk netwerk helpt je groeien, juist in uitdagende tijden.

1. Know – Like – Trust

Alles draait om deze drie fases. Mensen moeten je eerst leren kennen (Know), je aardig vinden (Like) en je vertrouwen (Trust) voordat ze zaken met je doen.

2. Maak onbekenden tot connecties

Zie netwerken als daten: begin laagdrempelig, bied waarde en laat mensen zonder risico kennismaken met jou.

3. Bouw relaties stap voor stap op

Na het eerste contact ga je verdiepen. Net als bij daten: eerst koffie drinken, dan verder kijken. In business: geef waarde voor een lage instapprijs.

4. Creëer vertrouwen

Wanneer de band sterker wordt, kun je verwachtingen uitspreken en je aanbod doen. Hier ontstaat commitment en echte samenwerking.

5. Geef aandacht

Hoe meer aandacht je geeft aan je netwerk, hoe meer betrokkenheid je terugkrijgt. Toon oprechte interesse en wees aanwezig.

6. Vraag om hulp

Durf hulp te vragen. Je hoeft niet alles alleen te doen. Succesvolle ondernemers gebruiken hun netwerk en team.

7. Omarm het woord ‘nee’

Hoe vaker je ‘nee’ hoort, hoe dichterbij een ‘ja’ komt. Zie afwijzingen als stappen vooruit.

8. Neem een ‘nee’ niet persoonlijk

Een ‘nee’ betekent meestal “niet nu”. Houd vol, blijf vriendelijk en probeer het later opnieuw.

9. Geef eerst

Begin altijd met geven: waarde, kennis, een introductie, of een klein gebaar. Daarmee start je duurzame relaties.

10. Stel netwerkdoelen

Ga nooit zonder doel naar een event of online bijeenkomst. Richt je liever op 3 waardevolle gesprekken dan op 50 visitekaartjes.

11. Gebruik het netwerk van je netwerk

Mensen kennen vaak anderen die jou verder kunnen helpen. Vraag daarnaar en benut die lagen van connecties.

12. Beloon referrals

Bedank en beloon mensen die jou nieuwe klanten aanbrengen. Een simpel kaartje of bloemetje werkt al krachtig.

13. Vraag naar ‘mensen zoals jij’

Vraag tevreden klanten of connecties of ze nog anderen kennen die ook baat hebben bij jouw diensten.

14. Vraag testimonials

Vraag elke tevreden klant om een aanbeveling, review of testimonial (schriftelijk, op LinkedIn of via video).

15. Vraag aanbevelingen op het juiste moment

Doe dit direct nadat je klant enthousiast of tevreden is. Timing is alles.

16. Geef je netwerk altijd eerst toegang

Beloon je mailinglijst en trouwe volgers met waardevolle extra's, bijvoorbeeld gratis trainingen of e-books.

17. Word organisator van je netwerk

Organiseer zelf events, online sessies of bijeenkomsten. Zo word jij het middelpunt en bouw je autoriteit op.

18. Zorg voor social proof

Deel testimonials, aanbevelingen en successen. Laat zien dat anderen tevreden met je zijn.

19. Wees het middelpunt

Introduceer mensen uit je netwerk aan elkaar. Dat versterkt je rol en zorgt voor loyaliteit.

20. Blijf geven

Zoals Tony Robbins zegt: *“The secret of living is giving”*. Geef zonder directe verwachting van terugkrijgen.

21. Stel je open voor kansen

Zeg vaker ‘ja’, wees positief en beschikbaar. Sta open voor nieuwe samenwerkingen en onverwachte mogelijkheden.

Extra mindsettips

- **Geloof in wonderen:** houd vast aan je visie en missie, ook als het lastig is.
- **Breng joy:** wees een bron van positiviteit en enthousiasme. Dit maakt jou aantrekkelijk en onvergetelijk in je netwerk.

Checklist – 21 Tips om een Master Networker te worden

1. ☐ Zorg dat je altijd werkt met **Know – Like – Trust**.
2. ☐ Maak van onbekenden connecties door laagdrempelig waarde te bieden.
3. ☐ Bouw relaties stap voor stap op (net als daten).
4. ☐ Creëer vertrouwen en spreek verwachtingen uit.
5. ☐ Geef je netwerk extra aandacht en wees oprecht betrokken.
6. ☐ Vraag om hulp bij je netwerk of team.
7. ☐ Verzamel zoveel mogelijk 'nee's – ze brengen je dichterbij een 'ja'.
8. ☐ Neem een afwijzing nooit persoonlijk.
9. ☐ Begin altijd met geven voordat je iets terugverwacht.
10. ☐ Stel duidelijke netwerkdoelen per event of periode.
11. ☐ Benut het netwerk van je netwerk (vragen naar connecties).
12. ☐ Beloon mensen die je aanbevelen (referrals).
13. ☐ Vraag om aanbevelingen naar "mensen zoals jij".
14. ☐ Vraag tevreden klanten om testimonials en reviews.
15. ☐ Vraag aanbevelingen direct na een positieve ervaring.
16. ☐ Geef je trouwe netwerk altijd eerst toegang tot waardevolle content.
17. ☐ Organiseer zelf (online of offline) netwerkbijeenkomsten.
18. ☐ Deel social proof (aanbevelingen, testimonials, resultaten).
19. ☐ Wees het middelpunt en verbind mensen met elkaar.
20. ☐ Blijf geven zonder iets direct terug te verwachten.
21. ☐ Sta open voor kansen en zeg vaker "ja".

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 Hoofdorp / 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 > >](#)