

ZES TIPS VOOR EEN OPTIMAAL NETWERK

Netwerken is een werkwoord



Netwerken wordt nog dikwijls geassocieerd met iets opportunistisch en zakelijk. Maar eigenlijk is het overal van tel. In hun boek *'Ik kan niet netwerken. Maar ik wil het wel'* geven Yamina Krossa, Liesbeth Haesevoets en Liesbeth Talboom tips om alledaags te netwerken. We halen er deze 6 uit.

Je bent waarschijnlijk al volop aan het netwerken zonder dat je het doorhebt. "Denk aan het praatje 's morgens aan de schoolpoort of het inschakelen van hulp bij ziekte", stellen de drie auteurs in hun toegankelijk, kleurrijk én praktisch boek, en zeker geen doorsnee management- of HR-werk.

1. NETWERKEN IS (VAAK) KORT

Soms duurt het maar vijf minuten om iets te doen voor iemand uit je netwerk. Je kan een interessant artikel of relevante boekentip doorsturen naar iemand. Of je kan iemand taggen bij je post op sociale media. Of je kan aan de hand van een korte e-mail twee relaties van je met elkaar in contact brengen. "Je kunt vaak met heel kleine acties het verschil maken. De kunst is om het gewoon te doen", schrijven de auteurs.

2. NETWERKEN IS INPLANNEN

Netwerken is informeel en spontaan, maar tegelijk ook een kwestie van planning. "Het is een goed idee om zo nu en dan een lunch of andere afspraak vast te leggen met een of meer bondgenoten. Een keer per kwartaal is soms al voldoende. Zolang je maar regelmatig even kunt inchecken en vertellen."

3. NETWERKEN IS GLIMLACHEN

Op gelijk welk event waar jij naartoe trekt, voelt het

veilig om iemand aan te spreken die je al (een beetje) kent. Maar ook al ken je die persoon niet of niet zo goed, een vriendelijke aanhef en lach doet wonderen. "De beste openingszin is die zonder woorden, namelijk: jouw grote glimlach en vervolgens 'Hallo, ik ben X. Wie bent u?', suggereren Yamina Krossa, Liesbeth Haesevoets en Liesbeth Talboom in hun boek.

4. NETWERKEN IS LUISTEREN

Een grote misvatting over een sterk netwerk is dat je dan al snel tot over je oren in een moeras van andermans problemen dreigt te verdrinken, opperen de auteurs. "Maar oprecht luisteren naar anderen en bereid zijn om te 'geven', betekent allesbehalve dat je een magneet moet worden voor elke vraag of elk probleem in de wijde omtrek", klinkt het. Gewoon luisteren en eerlijk zeggen dat je iets interessant, boeiend, ontroerend, erg of verdrietig vindt, is vaak voldoende. "Zo'n open houding creëert ruimte in een gesprek."

5. NETWERKEN IS JEZELF GRAAG ZIEN

Vaak zijn wij als mensen veel meer begripvol naar anderen toe, bijvoorbeeld als we zelf in een neerwaartse spiraal zitten. "De kans is groot dat je veel harder bent voor jezelf dan je ooit voor iemand anders zou zijn", halen ze aan. "Wees op zo'n moment

dat je eigen bondgenoot en stop met jezelf de dieperik in te praten of te piekeren."

6. NETWERKEN IS BEDANKEN

Er is één woord, zo opperen de auteurs, dat je nooit genoeg kunt zeggen en dat is: dankjewel! "Probeer erop te letten dat je iedereen binnen jouw netwerk die iets voor je doet, bedankt. Het lijkt vanzelfsprekend, maar dat is het niet", stellen ze. "Het is niet nodig om telkens met een doos chocolaatjes te komen aanzetten, maar gewoon een korte, oprechte dankjewel op mail zetten kan wonderen doen. Benoem in zo'n mailtje ook altijd concreet waarvoor je iemand wilt bedanken."

William Visterin



Ik kan niet netwerken. Maar ik wil het wel,

Yamina Krossa & Studio Maria,
Uitgeverij Pelckmans,
168 pagina's, 2024,
ISBN 9789463106160

psssttt...

Ben jij nog tevreden met je loon?



- ✓ maaltijdcheques
- ✓ bedrijfswagen
- ✓ extra vakantie
- ✓ vleugje geluk



Check het **Salariskompas!**

Vergelijk je loon en extralegale voordelen met het Salariskompas op jobat.be of in de Jobat app.

Jobat
Go for happy.

Een job met toekomst, zelfs voor de planeet.

Solliciteer nu op delijn.be/jobs



Hoeveel verdienen je als verkoper?

4.232 euro bruto, dat is het gemiddelde maandloon voor een verkoper in ons land. Voorts beschikt bijna 2 verkopers op 3 over een bedrijfswagen.

Dat blijkt allemaal uit de recente editie van het Salariskompas. Met die 4.232 euro ligt het loon van de verkoper heel dicht bij het gemiddelde loon van de werkende Belg (= 4.243 euro). Over de voorbije vijf jaar zag de verkoper zijn loon met 23,3% toenemen, een stijging die ook grotendeels in lijn ligt met het landelijke gemiddelde.

Bij verkopers zijn zeker ook de extralegale voordelen van tel. De eindejaarspremie (78% van de verkopers krijgt die) is daarbij de meest voorkomende, gevolgd door maaltijdcheques (75%) en de 13e maand (72%). Ook de laptop (64%) en de bedrijfswagen (63%) zijn goed ingeburgerd bij hen. Van alle extra(legale) voordelen is de

mogelijkheid tot thuiswerk het meest gestegen. Op vijf jaar tijd ging dit voordeel er met maar liefst 40% op vooruit. Vandaag kan meer dan de helft van de verkopers (= 52%) af en toe thuis aan de slag. Het extralegaal voordeel dat bij verkopers het meest daalde (met dat zowat 20%) is de tablet. Nog slechts 16% van hen gebruikt een tablet. **(WiVi)**



Bezoek onze jobbeurzen.

Ontmoet tientallen werkgevers op één dag, op één locatie, bij jou in de buurt.



Check onze beurskalender!

Vind jouw job op

Jobat
Go for happy.