

SALESMANAGERS NETWERKEN NIET!

PRAKTISCHE TIPS OM HET WEL TE DOEN

Als directeur van een consultancy hoort netwerken bij mijn werkzaamheden. De afgelopen jaren viel het mij en mijn collega's op dat tijdens netwerkbijeenkomsten relatief weinig salesmanagers acte de présence gaven. Daarop besloten wij een onderzoek uit te voeren naar het wel en wee van de salesmanager. Voor ons ook een manier om te achterhalen hoe we bedrijven kunnen ondersteunen naar mogelijkheden om de verkoop beter en met meer rendement te laten verlopen. In dit artikel volgt eerst een korte beschrijving van de uitkomsten van dit onderzoek en daarna enkele praktische tips om de eerste schroom te overkomen en lekker te gaan netwerken.

GROEIPLANNEN ZONDER TE NETWERKEN

Aan het begin van het jaar worden plannen gemaakt. Deze plannen zijn veelal gericht op groei van de omzet een organisatie. Ook in dit onderzoek geeft de meerderheid van de geïnterviewden (80%) de prioriteit aan verdere groei van het bedrijf. Tweederde is op zoek naar nieuwe markten, al weet niet iedere salesmanager welke markten. De Ansoff-matrix kan daarbij een houvast zijn. Opvallende uitkomst in dit onderzoek is het verhoudingsgewijs lage aantal netwerkbijeenkomsten dat salesmanagers bezoeken. Het hoge aantal werkuren wordt in ieder geval niet daaraan besteedt. Een zorgelijke ontwikkeling. Het is moeilijk nieuwe markten betreden zonder contacten. Netwerken is een belangrijke mogelijkheid om je netwerk uit te breiden richting andere doelgroepen of markten. Netwerken moet, zeker wanneer je actief bent in de business-to-business omgeving.

Hieronder volgen een aantal tips die misschien wel een aantal open deuren intrappen, en ik vertrouw er dan ook op dat het absoluut niet aan u of uw team is besteedt.



Als uitzondering op de regel heeft u het onderdeel netwerken in uw salesstrategie opgenomen. Ook is uw team creatief genoeg om met weinig middelen zelfstandig een netwerk te bouwen. Daarnaast behoren u en uw collega's tot die 10% die heel gemakkelijk een nieuwe omgeving binnenstapt en ontspannen een (verkoop)praatje maakt met wildvreemde mensen. Toch hebben ook doorgewinterde netwerkers zo hun eigen grenzen. Daarom toch een paar hele praktische tips om de schroom van het netwerken te verminderen en het netwerken succesvoller te maken.

GA NIET ALLEEN

Waarom zou u alleen gaan, als u het plezier kunt vergroten door een bekende mee te nemen? Op het event zelf wordt het makkelijker om u bij een groepje mensen te voegen. Maar omdat u al een 'groepje' vormt, is de kans groter dat mensen bij u komen staan. Bijkomend voordeel is dat je

ook een wit voetje bij de bekende zakenrelatie haalt. En wanneer uw netwerkpartner zich per ongeluk toch eenkennig gedraagt, weet u zeker dat u een volgende keer een ander meeneemt.

MINDSET

Er is geen enkele reden om u ongemakkelijk te voelen als u zoekend om u heen kijkt of wanneer u alleen aan een tafeltje staat. Het ligt voor de hand, maar houd uzelf voor dat bijna iedereen alleen is. Het merendeel zit gewoon te wachten totdat u ze aanspreekt. Bega ook niet de fout om gezellig bij uw collega's te blijven hangen. Het komt buitengewoon knullig over wanneer een hele tafel bezet wordt met mensen uit hetzelfde bedrijf. Wat ik ook heb meegemaakt, bijvoorbeeld bij concerten, is dat het aantal medewerkers van het bedrijf dat als gastheer optreedt het aantal klanten overtreft. Op die manier wordt het meer een persoonsuitje dan een klantendag.

