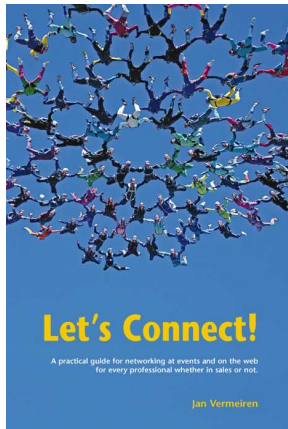


## **Full Press Release Boek “Let’s Connect!”**

A practical guide for networking on events and on the web for every professional whether you are in sales or not.

*Geschreven door Jan Vermeiren, de Networking Coach*



“Let’s Connect!” is een handbook vol praktische netwerktips. Anders dan andere boeken over networking, is dit boek niet enkel voor verkopers of zaakvoerders, maar ook voor werknemers in grote én kleine ondernemingen.

Nadat je “Let’s Connect!” hebt gelezen, zal niet enkel elke deelname aan een evenement een success zijn, maar zal je ook het Internet en andere tools kunnen gebruiken zodat ook jij de kracht van je huidig en toekomstig netwerk kan benutten.



### **Mogelijk artikel: “Waarom heeft je netwerk van jou (nog) niet de nieuwe Bill Gates gemaakt?”**

Weet jij hoe Bill Gates de kans heeft gekregen om MS Dos te ontwikkelen en zo de basis te leggen van zijn zakelijk imperium? Via zijn netwerk. Meer specifiek via zijn moeder. Mary Gates zat in de Raad van Bestuur van United Ways samen met John Akers, een van de top mensen van IBM. Op dat moment was Akers bezig om IBM binnen te loodsen in de markt van de desktop computers. Mary Gates vertelde Akers over de nieuwe generatie van kleine softwarebedrijven waarvan zij dacht dat ze niet voldoende gewaardeerd werden in vergelijking met de grotere bedrijven waar IBM traditioneel mee samenwerkte. Niet lang na deze conversatie bekeek Akers de voorstellen van kleine bedrijven waarvan één Microsoft was. De rest is geschiedenis. Microsoft won het DOS contract en stak IBM voorbij als het machtigste computerbedrijf ter wereld.

Waarschijnlijk is jouw moeder geen lid van de Raad van Bestuur van een belangrijke organisatie, maar hoeveel mensen die jij kent, kennen op hun beurt andere interessante

mensen die jouw leven kunnen veranderen? Het probleem is echter dat er meestal niet over jou gepraat wordt aangezien ze niet weten wat je juist doet voor werk, wat jouw competenties zijn of wat jouw bedrijf nu eigenlijk aanbiedt. En waarom doen ze dit niet? Omdat jij hen nooit een kort en gemakkelijk te onthouden verhaal over je zelf hebt verteld (de zogenaamde Elevator Story).

En dat is jammer, vooral omdat 53% van de Belgen een nieuwe job vindt via hun netwerk (onderzoek EHSAL 2000). Volgens netwerking guru Donna Fisher is dit in de Verenigde Staten zelfs meer dan 70%! Een studie van de Bristol Business School ontdekte tevens dat 70% van de omzet van kleine bedrijven via hun netwerk komt.

Dus vertel je netwerk wat jij wil dat ze over jou vertellen. De resultaten zullen je verrassen! En als je echt goede resultaten wil, begin dan aan je contacten te vragen welk verhaal je over hen moet vertellen. Door eerst deze verhalen te vertellen over je netwerk en hen verder te helpen, zal je merken dat dit in meerdere malen terugkomt, zelfs zonder dat je erom hoeft te vragen.

In het boek “Let’s Connect!” leer je niet enkel hoe je een goede Elevator Story maakt, hoe je de juiste vragen stelt aan je netwerk en hoe je je contacten verder helpt terwijl je je eigen tijd respecteert, maar ook hoe je comfortabeler te voelen op evenementen, hoe te netwerken op het Internet en de voor jou beschikbare tools efficiënter te gebruiken. Toch een kleine waarschuwing. Wees er op voorbereid dat na het lezen van dit boek JIJ de nieuwe Bill Gates kan worden!

## **Omschrijving van het boek**

Jan Vermeiren is een specialist in (menselijke) netwerking. Als de Networking Coach traint en coacht hij mensen om meer bewust te worden van de kracht van hun netwerk en het in te schakelen ten voordele van alle betrokken partijen. In “Let’s Connect!” deelt hij niet enkel zijn eigen inzichten en ervaringen m.b.t. netwerken op evenementen en het Internet, maar ook de ervaringen van de honderden professionals die reeds een netwerking training bij hem volgden.

## **Synopsis**

Het boek gaat over de inzichten van de auteur in de kracht van iemands netwerk en hoe deze kracht in te schakelen. “Let’s Connect!” geeft inzichten en praktische tips over hoe te netwerken op evenementen en op het Internet met als doel sneller en gemakkelijker de professionele en privédoelen van alle betrokken partijen te bereiken.

## **Samenvatting**

Iedereen heeft een netwerk dat hem kan ondersteunen, informatie kan bezorgen, tot een nieuwe job kan leiden en zelfs meer klanten kan opleveren. Weinigen onder ons doen dit echter bewust. Door inzicht te krijgen in waar het bij netwerken écht om gaat, door de kracht van de “6 degrees of proximity” te ontdekken en het verschil tussen netwerken en “hard selling” te beseffen, zal je meer bewust worden van de positieve kracht van netwerken.

Eénmaal je je hiervan bewust bent en de juiste attitude hebt, kan je netwerk activiteiten starten (of verderzetten) door de Gouden Driehoek van netwerken te volgen. Je zal zien dat ook jij altijd iets aan anderen kan aanbieden zonder hier iets voor terug te verwachten. Het is ook belangrijk om vragen te stellen en je netwerk te bedanken. “Let’s Connect!” toont je hoe dit te doen op een manier die juist en goed aanvoelt voor alle betrokken partijen.

De meeste van je netwerk activiteiten gebeuren op recepties en evenementen. Je goed voorbereiden zal je helpen om “meer te halen” uit elk evenement. Voeg hier de tips bij over hoe contact te maken, een gesprek op gang te houden en het op een respectvolle manier af te ronden en elk evenement wordt een succes!

En last but not least: de technologie blijft vooruitgaan. Tegenwoordig helpen de online netwerken op het Internet ons om contact leggen en onderhouden met onze netwerk contacten. Er zijn ook andere tools die ons toelaten om efficiënter en effectiever te netwerken. “Let’s Connect!” toont je welke online netwerken er zijn en welke tools je kan gebruiken.

## **Enkele van de vragen die in het boek beantwoord worden**

- Hoe schakel ik mijn netwerk in om mijn doelen sneller te bereiken?
- Welke stappen kan ik nemen om een relatie op te bouwen en te onderhouden?
- Wat is de beste vraag bij het netwerken?
- Is het echt een kleine wereld en zo ja, wat betekent dat voor mij?
- Hoe bereid ik me voor op een netwerkevenement?
- Hoe begin ik een gesprek en hoe rond ik het af?
- Welke tools kan ik gebruiken om efficiënter te netwerken?
- Welke opvolgacties kan ik doen?
- Hoe introduceer ik twee mensen aan elkaar op een evenement of via e-mail?
- ...

## Wat andere mensen zeggen over het boek

*“Dit boek leest als een trein, zelfs voor een niet-Engelstalige. Het is een hou-me-dicht-bij-de-hand denk-en-doe-boek dat blijkt geeft van een respectvolle kijk op mens en medemens.”* (Tine Demeester, Directeur VKW Brabant)

*“De eerste maal dat ik Jan Vermeiren ontmoette, was ik gecharmeerd door zijn integriteit en zijn drive om anderen te helpen netwerken. De visie van Jan is dat netwerken niet gaat over het verwerven van macht of je zelf belangrijk maken, maar over elkaar helpen door met elkaar te delen, te leren en elkaar te steunen. In “Let’s Connect!” geeft Jan tips die je snel verder kunnen helpen. Wat nog belangrijker is dat hij een “andere” vorm van netwerken beschrijft: het gaat niet over “me, myself and I”, maar over elkaar helpen en geven zonder iets terug te verwachten.”* (Bart Becks, CEO Belgacom Skynet)

*“Netwerken is geen synoniem voor het favoriete tijdverdrijf van yups en fin de carrière directeurs of topambtenaren. Volwassen netwerken levert iedere decision maker onmisbare competitieve voordelen op; voor zichzelf én zijn onderneming. En voor wie er nog mocht aan twijfelen: netwerken is gericht werken. Toevallige one shots leveren niets op. ‘Let’s Connect!’ is daarvoor de onmisbare gids.”* (Peter Van Sande, Directeur Networking & Services, Voka - Kamer van Koophandel Limburg)

*“Zeer praktisch toepasbaar, vlot leesbaar, to-the-point praktijkboek voor wie zijn networking skills wil bijschaven. De afwisseling van (niet te droge) theorie, met praktijkvoorbeelden en concrete tips, hielden me als lezer geboeid. Wat ik opstak ervaar ik als zeer ruim bruikbaar, in diverse contacten met andere personen.”* (Hilde Van Damme, Coordinator UNIZO-startersservice)

*“Netwerken is meer dan een techniek, het is een “way of life”. Dit boek begeleidt en coacht je om je persoonlijke barrières te doorbreken en naar buiten te gaan en te connecteren. “Let’s Connect!” toont hoe je maximale voldoening haalt uit je contacten met bestaande en toekomstige relaties en vooral dat het belangrijk is om eerst te geven en dat je dan daarna vanzelf zal ontvangen.”* (Inge Dom, HR Business Partner, Alcatel)

Meer getuigenissen van over de hele wereld (o.a. van netwerk gurus Donna Fisher, Ivan Misner, Melissa Giovagnoli en Thomas Power): [www.letsconnect.be/testimonials.html](http://www.letsconnect.be/testimonials.html) (in het Engels)

## Business networking: 3.968 euro aan bonussen bij het boek!

Hoewel “Let’s Connect!” over netwerken op persoonlijk vlak gaat, is er ook een ander netwerking aspect aan het boek. Meer bepaald op bedrijfsniveau. Meer dan 30 organisaties bieden een bonus of korting aan aan elke persoon die het boek koopt. In totaal hebben de bonussen en kortingen een waarde van 3.968 euro!

Het concept is een écht netwerk concept: win-win-win:

- De koper van het boek krijgt het boek plus 3.968 euro extra aan bonussen en kortingen voor enkel de prijs van het boek (29,50 euro).
- Als resultaat is het boek aantrekkelijker voor potentiële kopers en zal de Networking Coach meer boeken verkopen.

- De organisaties die participeren krijgen niet enkel een heleboel gratis visibiliteit vanwege de Networking Coach én de databases van de andere partners, ze krijgen ook de kans om een relatie te starten met de koper door de ervaring die hij opdoet met de bonus.

Dit zijn slechts enkele namen van mensen en organisaties die participeren: Bob Burg, Donna Fisher, Ecademy, Emailgarage.com, Keyjob, Success121, timesmart, Harpo, Elan Languages, India Business Support, LinkPower, Gerd Campaert, Paul Meert, The Missing Link,...

Je kan een volledig overzicht vinden van de participerende organisaties en hun aanbod op [www.letsconnect.be/bonus.html](http://www.letsconnect.be/bonus.html) (in het Engels)

## **Details van het boek**

ISBN: 90-5466-886-5

Taal: Engels

Hardcover

Uitgever: Step by Step Publishing, Rumst (België)

244 bladzijden

Beschikbaar via: [www.letsconnect.be](http://www.letsconnect.be)

## **Over de auteur**

Jan Vermeiren is de Networking Coach. Hij helpt mensen en organisaties om meer succesvol te worden. Hij begeleidt mensen op het vlak van training en coaching in netwerking en organisaties op het vlak van advies hoe het netwerken te stimuleren op hun evenementen.

## **Referenties**

Medewerkers van o.a. volgende organisaties hebben reeds een workshop of training gevolgd van de Networking Coach:

Agfa, Agoria, Alcatel, Alfa Laval, Atlas Copco, Belgacom, BMW, BT, Business Netwerk Café, Continental Teves, Crefy's, Deloitte, Delta Lloyd Bank, Dupont, Electrabel, Ernst & Young, Expectra, Gemeente Den Haag, Janssen Farmaceutica, KBC, Levi's, Nike, Ogilvy, Promedia, Provinciale Hogeschool Limburg, Randstad, Real Software, SD Worx, Securex, Siemens, SN Brussels Airlines, Soudal, Telenet, Ter Beke, The House of Marketing, TMP, Unizo, VKW, Vlerick Leuven Management School, VOKA en een heleboel kleine bedrijven en freelancers.

Voor meer referenties: <http://www.networking-coach.com/eferenties.html>

**Meer informatie vind je op de volgende webpagina's:**

- Inhoudstafel: [www.letsconnect.be/toc.html](http://www.letsconnect.be/toc.html) (in het Engels)
- FANQ (Frequently Asked Networking Questions) die beantwoord worden in het boek: [www.letsconnect.be/fanq.html](http://www.letsconnect.be/fanq.html) (in het Engels)
- Meer getuigenissen over “Let’s Connect!”: [www.letsconnect.be/testimonials.html](http://www.letsconnect.be/testimonials.html) (in het Engels)
- Organisaties die een bonus of korting aanbieden: [www.letsconnect.be/bonus.html](http://www.letsconnect.be/bonus.html) (in het Engels)
- Persartikelen over de Networking Coach: <http://www.networking-coach.com/downloads.html> (de meesten in het Nederlands)
- Een lijst van referenties van de Networking Coach: <http://www.networking-coach.com/referenties.html>
- Foto’s van het boek en van Jan Vermeiren: [www.letsconnect.be/press.html](http://www.letsconnect.be/press.html)

Schrijf je in op een gratis netwerking e-course: [www.networking-coach.com](http://www.networking-coach.com)

**Contactgegevens**

Jan Vermeiren  
Step by Step Consulting – Networking Coach  
Ekkersgatstraat 1 bus 2  
2840 Rumst  
Tel: +32 3 216 27 47  
E-mail: [jan.vermeiren@networking-coach.com](mailto:jan.vermeiren@networking-coach.com)  
Websites: [www.networking-coach.com](http://www.networking-coach.com) and [www.letsconnect.be](http://www.letsconnect.be)  
Blog: [www.janvermeiren.com](http://www.janvermeiren.com)

Een uittreksel van het boek vind je op de volgende pagina – gebruik dit met de juiste verwijzing a.u.b.

Een Nederlandstalige versie is verkrijgbaar op aanvraag.

Uittreksel uit “Let’s Connect!” door Jan Vermeiren.

Copyright © 2006. Reprinted by permission. All rights reserved.

## The difference between hard selling and networking

Though you already know that networking is more like farming and hard selling like hunting, I want to go a little deeper into the differences between networking and hard selling. Why? Because networking has sometimes a negative connotation for people. This is due to the fact that many salesmen abuse networking to push their products or services.

The main difference between selling and networking is that **in a sales process the goal of the interaction between two people is the sale of a product or service**. When **networking, this sale could be the consequence** of a contact that is built with respect and care. So it is clear that the sale is not the goal of networking, but a nice and in many cases a logical consequence.

The comparison in the table (below) goes into the details of the difference between selling and networking. The table shows several elements of “negative networking” by hard sellers and “real networking”.

	<b>Hard sellers who network...</b>	<b>Real networkers...</b>
1	Are focused on the <b>short term</b>	Are focused on the <b>long term</b>
2	Try to <b>detect a need</b> that can be satisfied by their product or service	<b>Share any information</b> that can be interesting for the other party
3	<b>Only give when they have an immediate profit</b>	<b>Give without expecting something back</b> (and in the long run this usually pays off better too)
4	<b>Listen in order to get the deal</b>	<b>Listen to help</b>
5	Ask questions in order to be able to <b>position</b> their product or service better	Ask questions to be able to be better of <b>assistance</b>
6	Find people interesting only if they are a <b>potential customer</b>	Find <b>everybody</b> interesting as a contact. You can never be certain of who they know and what they know.
7	Want to collect and distribute <b>as many business cards as possible</b>	Ask and give business cards to people with whom <b>they really established contact</b> .
8	Talk often only about their product or service <b>without listening to others</b>	See to it that <b>others always talk</b> more than they do, <b>listen carefully</b> to them and encourage them to tell more.
9	Try to bring the <b>attention to their product or service</b> .	<b>Recommend products or services of people in their network</b> (and only if they are relevant for the people they talk

		to)
10	<b>The goal is the sale.</b> People are a means, a resource (sometimes even a necessary evil) to reach that goal.	<b>The goal is to establish and maintain contacts.</b> One of the <b>possible consequences is a sale.</b>

To make it even more clear, I have a small example for you.

**Situation:** a salesman of fire extinguishers meets the manager of a local affiliate of a bank at a reception of the Chamber of Commerce.

***Hard Selling***

*The salesman does his sales magic to convince the manager to buy fire extinguishers for his office. He is a good salesman and he manages to sell 5 fire extinguishers.*

*The evening of the salesman is a success.*

***Networking***

*The salesman is interested in the manager as a person. Amongst other things he learns that the manager is a passionate sailor and that he is looking for a new boat. The salesman remembers that a friend of his has a boat for sale. He not only passes this on to the manager, but also provides them with each other's contact details the following day. A week later the boat has a new owner.*

*Four months later the salesman receives a phone call from the manager. The manager asks him to deliver new fire extinguishers for the office and for the facilities of the sailing club where the manager recently became chairman. Moreover the manager proposes to write a letter to all the members of the sailing club with a recommendation for the fire extinguishers of the salesman.*

*The year of the salesman is a success.*

What about you? Are you more of a hard seller than a networker? You don't have to be a salesperson to be a seller. Everybody has to sell continuously. You have to "sell" the next project to your management team, you have to "sell" your time off to your colleagues, you have to "sell" to your partner to go to the movies instead of spending an evening at home, you have to "sell" to your children that they keep their room clean, you have to "sell" to your partner and/or colleagues that you want to go to the next networking event,... Everybody is a seller in one way or the other.

Let me repeat my question. What about you? Are you more a hard seller or more a networker?