

Drie acties die mij
helpen mijn
netwerk
organisch te laten
groeien:

Blijf **contact** houden, ook zonder directe agenda

Het behoud van een sterk netwerk betekent dat je niet alleen contact opneemt wanneer je iets nodig hebt. Even vragen hoe iemand zich voelt of wat ze bezighoudt, ook al is er geen direct belang, zorgt voor waardevolle en duurzame relaties. Mijn netwerk weet dat ik niet alleen geïnteresseerd ben als er iets te winnen valt.

Elke dag iets doen voor je netwerk

Elke dag besteed ik bewust tijd aan mijn netwerk. Het hoeft geen uren te duren, maar die kleine, consistente acties (een bericht sturen, een connectie maken) maken het verschil. "Goeie mensen kennen goeie mensen," is wat ik altijd zeg, en dat gebeurt alleen als je actief investeert in je relaties.

Echt **luisteren** en meteen schakelen

Een goed netwerk hebben betekent dat je snel kunt inspelen op de behoeften van anderen. Als een klant mij vertelt waar ze naar op zoek zijn, weet ik vaak al aan welke namen ik moet denken. Dat komt niet door een database, maar door écht te luisteren en oprecht geïnteresseerd te zijn in de wereld van de ander.