

Selluf.

CHECKLIST

HOE DOE JE NETWERKEN

Leer in 6 stappen hoe je gaat netwerken

CHECKLIST

1

Weet wat je zoekt

Netwerken levert niks op als je niet weet wat je zoekt. Zorg er dus voor dat je doelen hebt.

2

Pitch voor een specifieke luisteraar

Als je ervoor kiest te pitchen moet altijd gespitst zijn op een specifieke luisteraar. Door goed voor te bereiden is de kans van slagen groter.

3

Wat weet je over de mensen met wie je praat?

Hoe meer je weet over de mensen met wie je praat, hoe betere vragen je kunt stellen en hoe groter de kans is dat je pitch aansluit op hun vraagstukken.

4

Geef mensen een bijzonder gevoel

Mensen vinden het heerlijk om te horen dat zij de enige reden zijn waarom jij naar die netwerkbijeenkomst bent gekomen.

CHECKLIST

5

Vind een raakvlak

Probeer altijd een raakvlak te vinden met je gesprekspartner, of het stijdansen of een zelfde ondernemerschapvisie is.

6

Ben jezelf

Probeer altijd zoveel mogelijk jezelf te zijn, het moment dat je het niet bent zien mensen daar door heen.



Hey jij,

wat ontzettend goed dat je orde op zaken gaat stellen en meer inzicht wil in wat je nu eigenlijk moet doen om je sales en marketing afgestemd te hebben op elkaar.

Ik hoop dat je met dit stappenplan in actie komt en gaat!

In Selluf member-only vindt je nog meer templates, werkboeken en -bladen die je echt helpen Selluf aan te pakken en door te pakken. Als je merkt dat het toch allemaal wat oppervlakkig voelt en je wilt écht doorpakken, dan is het Selluf Platform wellicht een goede aansluiting voor je. Vanaf €35 per maand beschik je over al mijn video's, programma's en lessen op de gebieden van marketing, sales, eigen waarde, financiën en meer.

BEKIJK SELLUF