OVERTUIGEND JEZELF

“Leer netwerken met Zelfvertrouwen! Open Coffee Zwolle”

14 januari 2026

Wendy de Haan

OVERTUIGEND JEZELF

- Zelfleiderschapscoach
- Privé & zakelijke coaching
- Uit de burn-out – relatiecoaching
- Succesvol ondernemen
- Startversneller
- Voorzitter Starterscollectief Veluwe

OVERTUIGEND JEZELF

Veel ondernemers vinden netwerken spannend!

Belemmerende overtuigingen:

OVERTUIGEND JEZELF

Wie zit er op mij te wachten?

Anderen zijn veel beter dan ik

Ik sta daar straks helemaal alleen

Wat zullen anderen wel niet van mij denken?

Is mijn product wel goed genoeg?

Kan ik wel ondernemen?

Netwerken

OVERTUIGEND JEZELF

Wat is netwerken?

Waar kun je netwerken?

Wat is een actief netwerk?

Bereidt je voor op een netwerkbijeenkomst!

OVERTUIGEND JEZELF

Verzorging
Dresscode - branche
Houding

Eigen verhaal:
- **Verleden**
- **Heden**
- **Toekomst**

Wat kom je brengen?

Wie komen er? (Voorbereiden)

Met wie wil je verbinden?

Jouw zoekvraag

Alleen naar een netwerkbijeenkomst!

OVERTUIGEND JEZELF

Wat doe je?

- Ga je vroeg?
- Ga je juist laat?

Hoe maak je contact?

- Parkeerplaats
- Garderobe
- Toilet
- Drankje ophalen
- Gastvrouw/heer begroeten
- Presentatie, buren groeten

Vraagtechnieken

Open vragen: hoe, wat, waar, welke

Voorbeelden van open vragen:

- Welke relatie heb je met..
- Wie ken jij hier allemaal?
- Hoe zou ik met hem/haar in contact kunnen komen?
- Doorvragen

Vraagtechnieken in praktijk

OVERTUIGEND JEZELF

Ga het echte gesprek aan! Zorg voor verbinding!

Wanneer iemand vraagt wat je doet?

- Wat wil je weten?
- Zakelijk of privé?
- Wat weet je al over mij?
- Wat maakt je nieuwsgierig?

Vraagtechnieken

OVERTUIGEND JEZELF

- Open vraag, nog één en doorvragen, containerbegrip uitleg vragen
- Specifieke vraag, oorzaak probleem of detail gesprekspartner
- Sturende vraag stellen bij meerdere antwoorden, behoudt verbinding
- Checkvraag = gesloten vraag ter bevestiging

- Keuze vragen - hypothese vraag

Netwerkquizzzz!!

OVERTUIGEND JEZELF

Vraag 1:

Waarom ga je netwerken?

Antwoord:

Om mensen te ontmoeten

Om geïnspireerd te worden

Om kennis op te doen

Om kennis te delen

Bedenk vooraf jouw doel!

Vraag 2:

Binnen hoeveel tijd wordt de eerste indruk bepaald?

1. 2 seconden
2. 5 seconden
3. 5 minuten

Antwoord:

2 seconden

Vraag 3:

Hoe geef je een handdruk voor een goede verstandshouding?

1. Handpalm verticaal en een stevige druk
2. Handpalm verticaal en dezelfde als je gesprekspartner
3. Handpalm naar beneden en een voorzichtige druk

Antwoord:

Handpalm verticaal en dezelfde als je gesprekspartner

Netwerkquizzzz!!

OVERTUIGEND JEZELF

Vraag 4:

Wat is het verschil tussen 2 mannen en 2 vrouwen die netwerken?

1. Vrouwen praten ook over privé
2. Mannen staan naast elkaar
3. Er is geen verschil

Antwoord:

Als vrouwen netwerken staan ze tegenover elkaar, hebben oog voor elkaar. Mannen staan naast elkaar en houden overzicht.

Vraag 5:

Wanneer geef je een visitekaartje?

1. Als iemand je aanspreekt
2. Als je gesprekspartner dat ook doet
3. Als je gesprekspartner er om vraagt

Antwoord:

Als je gesprekspartner er om vraagt

Vraag 6:

Wat wordt bedoelt met de '5 minuten regel' bij netwerken?

1. Je mag 5 min op dezelfde plek staan?
2. Je mag 5 min met iemand praten
3. Je mag 5 minuten gebruiken om je verhaal te doen?

Antwoord:

Je mag 5 minuten met iemand praten, dan wissel je.

Oefening inbreken!

OVERTUIGEND JEZELF

1. Bij tweetal
2. Bij een groep

Na afloop!

OVERTUIGEND JEZELF

- Maak de cirkel rond!
- Connect via LinkedIn.
- Stuur een persoonlijk bericht, bedank voor het leuke gesprek.
- Vervolgen
- Eventueel 1 op 1 afspreken.
- Kijk of je binnen jouw netwerk iets voor de ander kan betekenen.

Tips

OVERTUIGEND JEZELF

- Probeer veel mensen te spreken
- Blijf respectvol!
- Blijf sociaal afstandelijk (armlengte)
- Wees geïnteresseerd in de ander, balans 50-50
- Blijf dicht bij jezelf
- Zelfvertrouwen van buiten & van binnen!

OVERTUIGEND JEZELF

Vragen? Stel ze! ;-)
Meer weten over zelfleiderschap, (zelfvertrouwen) of succesvol ondernemen?
Spreek me zo aan of contact me.

Zakelijk Zelfvertrouwen, begin(t) bij jezelf!