

*Tips voor in de praktijk*

- Uit het boek *Endless Referrals* van Bob Burg: als je referenties (aanbevelingen) van de ander wilt krijgen, begin dan met de ander aan te bevelen in jouw netwerk. Eerst geven en dan ontvangen geldt ook hier. Om erachter te komen welke contacten voor de ander met name interessant zijn, kun je hem dat vragen: ‘Hoe herken ik iemand in mijn netwerk die voor jou interessant is?’ En het is natuurlijk handig als jij je antwoord paraat hebt als iemand die dezelfde vraag aan jou stelt.
- Kijk verder dan je eigen expertise en die van de ander. De vorige tip gaat over hoe je elkaars expertise aanbeveelt in jullie eigen netwerk. Maar het kan ook met de expertise van iemand anders. Stel je gesprekspartner vertelt dat hij een goede schilder nodig heeft voor zijn huis. Nu heeft een goede schilder net jouw huis geschilderd. Leg de verbinding en jij bent voor beide partijen van toegevoegde waarde.
- Vertel enthousiast over je nieuwe passie of product, maar ga het niet direct aan de man brengen.
- Het kan natuurlijk voorkomen dat jouw netwerkcontact zelf een mogelijke afnemer van je diensten is. Zeker bij oud-opdrachtgevers is dat het geval. Het is niet zo elegant om te vragen: ‘Heb je nog een opdracht voor me?’ Wat veel beter werkt is een vraag als: ‘Je weet hoe ik werk, ken je wellicht nog iemand die ik kan helpen met mijn diensten?’ Als de opdrachtgever zelf een klus heeft, is het antwoord ‘Ja, ik.’ En als dat niet zo is, kijkt hij verder in zijn netwerk.
- Vraag om hulp en advies. Dat werkt twee kanten op. Als jij bijvoorbeeld feedback vraagt op een nieuw product, krijg je vaak ook zinvolle tips. Daarnaast vinden veel mensen het fijn om advies te kunnen geven en te merken dat hun mening ertoe doet.
- Help de ander om jou te helpen. Maak het de ander gemakkelijk om te vinden wat jij zoekt. Omschrijf zo concreet mogelijk naar wat of wie je op zoek bent. Zie ook paragraaf 4.6 *Bij welke vraag moet ik je bellen?*
- Het is eigenlijk nooit te laat om alsnog contact op te nemen. Soms is er heel lang radiostilte geweest. Dat kan zo ongemakkelijk voelen, dat je dan maar geen contact opneemt. Onze tip is: toch contact opnemen. We hebben al zo vaak mooie ervaringen gehoord van mensen die na vele jaren alsnog de moed oprachten om contact op te nemen. Het record in onze training staat op contact opnemen na twaalf jaar. En de ander vond het leuk en wist nog wie de beller was!

### 4.3 Aanbevelingen vragen aan bestaande klanten

Je huidige opdrachtgever weet wat je kunt, en als hij echt tevreden is, is de kans groot dat hij jou aanbeveelt in zijn netwerk. Waarom werkt aanbevelen zo goed? Omdat daarmee je opdrachtgever zijn vertrouwen in jou overdraagt op de persoon aan wie hij je aanbeveelt, zijn aanbevelingen een belangrijke bron voor nieuw werk. Het loont de moeite om te weten hoe het werkt en wat je kunt doen om het te optimaliseren.

De kans op een aanbeveling neemt aanzienlijk toe als je erom vraagt. Maar hoe stel je die vraag, en wanneer? Dat blijkt in de praktijk nog niet altijd even gemakkelijk. Daarvoor zijn twee redenen:

- Schroom: vragen voelt als bedelen of als minderwaardig.
- Kunnen: hoe vraag ik dat dan op een plezierige manier? Dat hebben de meeste mensen niet geleerd of geoefend.

#### *Schroom overwinnen*

Stel je voor dat je een mannetje hebt dat je helpt bij het verbouwen van je badkamer. En het is echt een goed mannetje. Laten we hem Fred noemen. Fred komt op tijd, ruimt zijn gereedschap op, adviseert over materiaal en inrichting, en doet wat hij belooft. En hij levert ook nog vakwerk: je bent erg tevreden over zowel je badkamer als de manier waarop hij zich gedragen heeft in jouw huis. Stel nu dat je op een verjaardag hoort dat iemand op zoek is naar een badkamermannetje. Wat doe je? Natuurlijk, de meeste mensen vertellen enthousiast over hun eigen goede ervaring met Fred. Nu een stapje verder. Stel dat Fred naar jou toekomt. Hij vraagt of je tevreden bent met zijn werk en jij beaamt dat. Dan zegt Fred: 'Ik ben goed in badkamers verbouwen. Dat doe ik met veel plezier. Keukens vind ik ook leuk. Maar ik ben niet zo goed in klanten werven en adverteren en zo. Meestal kom ik via tevreden klanten aan nieuwe klanten. Mag ik jou vragen of je nog mensen weet die misschien ook geholpen zouden zijn met mijn diensten?' Wil je meedenken met Fred? De meeste mensen wel.

