

Netwerken kan op allerlei manieren. Op zoek naar inspiratie, hebben Marco Gerritsma en Jonas Rubrech, auteurs van *Slim & simpel netwerken*, een aantal mensen geïnterviewd met elk een eigen kijk op netwerken.

Deze keer: Dorine Bleeker: zelfstandig hulpverlener.



Dorine Bleeker

***“Wees niet anders dan je bent en zo
transparant mogelijk”***

Dorine Bleeker is zelfstandig hulpverlener en startende ondernemer. Met veel energie werkt zij aan het opbouwen van haar praktijk Focusworks waarbij netwerken een belangrijke rol speelt. Hoe kom je aan nieuwe klanten? Hoe krijg je naamsbekendheid? Hoe bouw je een netwerk op en hoe onderhoud je dit netwerk? Dorine Bleeker beantwoordt deze en andere vragen.

Stel u wordt tijdens een receptie voorgesteld aan een potentiële klant. Uw gesprekspartner vraagt wat u doet. Hoe introduceert u uzelf in één minuut?

Ik ben Dorine Bleeker en ik leer mensen omgaan met bepaalde emotionele problemen. Denk hierbij aan onvoldoende functioneren op het werk, omgaan met (keuze)stress en omgaan met een bepaalde ziekte. Ook help ik mensen die tegen een burn-out aanzitten. Ik leer mijn klanten verschillende vaardigheden waardoor zij weer op zichzelf leren vertrouwen. Voorbeelden van vaardigheden zijn geweldloze communicatie en focussen. Geweldloze communicatie is een hulpmiddel om je eigen gevoelens en behoeften duidelijk kenbaar te maken.

Wat is focussen?

Met elke klant spreek ik een traject af waarin een bepaalde therapie of methode gebruikt wordt om een verandering tot stand te brengen. Focussen zorgt ervoor dat een gekozen therapie of methode beter werkt. Door focussen leer je te vertrouwen op je gevoel en je verstand. Een uitgangspunt hierbij is dat je zelf verantwoordelijk bent voor je eigen veranderingstraject.

Hoe komt u aan nieuwe klanten?

De meeste klanten krijg ik via via. Van collega hulpverleners heb ik vernomen dat zij regelmatig klanten krijgen via hun website. Hiermee ga ik binnenkort aan de slag.

Hoe zorgt u voor het vergroten van uw naamsbekendheid?

Ik ben bezig met het schrijven van een bedrijfsbrochure. Verder heb ik de domeinnamen www.dorinebleeker.nl en www.focusworks.nl geregistreerd. Binnenkort ga ik aan de slag met mijn website. Hiervoor krijg ik hulp van mensen vanuit mijn netwerk.

Hoe staat u tegenover netwerken?

Ik sta positief tegenover netwerken. Netwerken is geven en nemen en ik ben ook bereid om anderen te helpen. Zo heb ik een aantal klanten aanbevolen bij hulpverleners die ik vertrouw. Ik bel de hulpverlener ook om te vragen wat het resultaat is geweest van mijn doorverwijzing. Iemand die een klant naar mij doorverwijst bel ik en bedank ik voor de doorverwijzing. Verder zoek ik bewust contact met mensen die mij in contact kunnen brengen met potentiële klanten.

Bent u ook lid van een (sociale)netwerkorganisaties?

Ik ben lid van LinkedIn. Regelmatig zorg ik voor het actualiseren van mijn profiel. Ook houd ik bij waar mijn “connecties” mee bezig zijn. Verder heb ik een intervisiegroep met een aantal oud-studiegenoten.

Wat is je droom op zakelijk gebied?

Ik wil een mix van klanten die ik begeleid bij focussen, individuele coachingstrajecten en workshops op het gebied van focussen.

Wat zijn je netwerkdoelen?

Ik heb geen netwerkdoelen maar ik probeer wel meer structuur aan te brengen in de wijze waarop ik netwerk.

Bereidt u netwerkbijeenkomsten voor?

Ik bereid een bijeenkomst voor. Ik bedenk van tevoren wie er komen en wie ik graag zou willen spreken en zorg natuurlijk dat ik visitekaartjes bij mij heb.

Hoe onderhoud u uw netwerk?

Mijn netwerk bestaat uit klanten, kennissen en andere hulpverleners waarmee ik samenwerk. Klanten benader ik niet actief. Een uitgangspunt van focussen is dat iemand zelf verantwoordelijk is voor zijn eigen welzijn. Als een klant behoefte heeft aan ondersteuning dan t verwacht ik dat hij/zij zelf initiatief neemt. Klanten die workshops gevolgd hebben en andere belangrijke relaties zoals de mensen waarmee ik intervisie heb, bel of mail ik regelmatig. Ik informeer hoe het met hen gaat en voorzie hen van relevante informatie.

Stel een klant beveelt u aan bij een ander. Wat wilt u graag dat hij over u vertelt?

Als je beter wilt functioneren op je werk, wilt leren omgaan met stress, tegen een burn-out aanzit dan moet je eens contact opnemen met Dorine Bleeker. Zij leert je vaardigheden die je helpen om je problemen te beheersen.

Wat is uw huisstijl?

Ik heb nog geen huisstijl. Binnenkort vraag ik iemand uit mijn netwerk met vakinhoudelijke kennis om mij hierbij te helpen.

Hoe ga je om met visitekaartjes?

Ik word regelmatig aangesproken door mensen die mijn telefoonnummer vragen om aan een kennis te geven die hulp nodig heeft. Ik geef dan twee visitekaartjes. Eén kaartje voor mijn gesprekspartner en een kaartje om door te geven.

Waarom staat je 06-nummer op je visitekaartje?

Mijn 06-nummer staat erop omdat ik het belangrijk vind om goed bereikbaar te zijn.

Heb je nog tips voor andere ondernemers?

Wees niet anders dan je bent en wees zo transparant mogelijk. Dit houd ik mijn klanten ook altijd voor.