

Onze contactgegevens : Smart A'DVice

<u>Straat</u>	Opperstraat	<u>Nummer</u>	117
<u>Postcode</u>	9180	<u>Stad</u>	Moerbeke-Waas
<u>Telefoon</u>	+ 32 470 98 26 72	<u>Subject:</u>	30 vragen voor het netwerkgesprek
<u>Uw contactpersoon</u>	Dimitri Verhoye	<u>Email</u>	Dimitri.verhoye@smartadvice.eu

Betreft : 30 Vragen bij het netwerkgesprek

Idealiter ZELF starten met open vragen / interesse tonen in de persoon waarmee je gesprek aanknoopt.

1. In welke bedrijf bent u professioneel actief? Waar is dat gelegen?
 - o Dan al eens nadenken of je bedrijven in de buurt kent
 - o Nadenken of je mensen kent die ook in die branche actief zijn
2. Wat doe je professioneel?
 - o Afhankelijk van het antwoord dat u krijgt... kan u al proberen zoeken naar links?
 - o Wat vind je leuk in uw job?
 - o Wat vind je minder leuk in uw job?
3. Hoe ben je ooit gestart? Hoe ben je in die job beland?
4. Hoe lang bent u al actief binnen de organisatie?
 - o Wat doet u precies binnen het bedrijf – wat zijn uw verantwoordelijkheden?
 - o Familie of groep investeerders of beursgenoteerd?
 - o Steeds op dezelfde positie? Steeds met dezelfde verantwoordelijkheden?
5. Wat ziet u als de grote trends binnen uw bedrijf/expertisegebied?
6. Wat is de meest vreemde of leukste ervaring/incident wat je al meegemaakt hebt in uw carrière?
 - o Mensen houden ervan om “oorlogsverhalen” te vertellen, maar slagen er niet in om hun verhaal af te maken, omdat jezelf de neiging hebt om ook uw verhaal te vertellen. Dus eerst luisteren. Laat u gesprekspartner uitspreken.
7. Als hij of zij verantwoordelijkheid draagt:
 - o Hoe groot is uw team waarvoor u verantwoordelijk bent?
8. Hoe is uw/het bedrijf geëvolueerd? (je mag personaliseren – uw bedrijf: ook al is uw gesprekspartner geen eigenaar/CEO... geeft altijd goed gevoel aan gesprekspartner)
 - o Aantal werknemers?
 - o Enkel binnenland? Of ook Buitenlandse vestigingen?
9. Bent u/zijn jullie ook geëvolueerd in het aanbieden van producten en diensten? Zo ja, welke diensten?
 - o Wat loopt er goed?
 - o Wat loopt er minder?
10. Wat zijn voor u de 3 grootste uitdagingen binnen
 - o de organisatie/bedrijf?
 - o uw afdeling?
11. Hoe ziet u de economische situatie en hoe ageert u op die situatie:
 - o Doorvragen op acties die hij of zij neemt.

Document Owner	Dimitri Verhoye	Page 1
Document Reference	30 vragen bij netwerkgesprek	Jan. 2026
Document Version	V33	Smart A'DVice / Confidential

- Kijkt/overweegt u delokalisatie?
 - ...
12. Hoe blijft u op de hoogte van nieuwigheden?
- In de markt?
 - Producten/diensten?
 - Processen/systemen?
 - Qua managementprincipes?
13. Waar lig je (professioneel) wakker van vandaag?
14. Vragen over concurrentie:
- Hoe denkt u dat u/ uw bedrijf zich onderscheidt van uw concurrentie? Dit geeft uw gesprekspartner de kans om te spreken over haar/zijn unieke elementen. Zorg ervoor dat je deze vraag stelt op een vriendelijke niet agressieve manier.
 - Hoe zorg je ervoor dat je voor komt te liggen op de concurrentie?
 - Hoe gaan concurrenten om met de crisis? Welke acties ondernemen zij?
15. Wie is voor u de benchmark in uw sector op gebied van sales – klantgerichtheid – intimacy:
- Proberen op die manier beter zicht te krijgen op hun markt... om dan eventueel te kunnen helpen/linken... aanbieden.
16. Vragen over klanten (uw gesprekspartner hoeft geen namen te noemen)
- Hoe doen uw klanten het? (indirecte vraag – als de klanten van uw gesprekspartner het goed doen dan zal het bedrijf van uw gesprekspartner ook wellicht goed draaien).
 - Wat/wie zijn uw belangrijkste klanten?
 - Welke type klant is de minst winstgevende? Waarom?
 - Ik zou u graag refereren, maar naar welke klant ben je op zoek?
17. Waarom doe je wat je doet?
18. Wat is uw droomjob?
19. Naar wie kijk je op? Wie is uw grootste inspiratie?
20. Wat is uw ambitie binnen
- 1 jaar?
 - Binnen 3 jaar?
 - Binnen 5 jaar?
21. Wat zijn voor u in 2026 – binnen het jaar:
- De grootste bedreigingen?
 - De grootste opportuniteiten?
22. Welk advies zou je geven aan starters in uw sector?
23. Je kan ook vragen stellen in persoonlijke sfeer (afhankelijk van de band / eerste gevoel dat je krijgt en afstand van comfortzone).
- Wat houdt u scherp in uw vrije tijd?
 - Wat houdt u in balans met uw werk → kans is groot dat er dan ook partner en of kids bij komen in het verhaal en dan kan je daar ook wat vragen rond stellen.
 - Sporten? Reizen?
 - Opleiding? Bijscholing?
24. Lidmaatschappen of engagementen privé:
- Bent u sociaal actief – binnen een serviceclub?
 - Lid van de Schoolraad?
 - ...
25. Lidmaatschappen (professioneel):
- Ben je lid van andere organisaties/verenigingen?

Document Owner	Dimitri Verhoye	Page 2
Document Reference	30 vragen bij netwerkgesprek	Jan. 2026
Document Version	V33	Smart A'DVice / Confidential

- Zo ja welke en waarom?
 - Beter of slechter dan het event waar we nu op aanwezig zijn?
 - Hebben die toegevoegde waarde voor u of voor het bedrijf?
26. Kent u hier mensen of is het voor u vreemd terrein?
27. Wil u hier op dit event nog iemand specifiek ontmoeten?
28. Kom je voor de spreker of is het onderwerp interessant voor u (als het netwerkevent met spreker is)
- Welke affiniteit heeft u met het onderwerp – vanuit persoonlijke interesse of professionele interesse?
 - Wat vond je van zijn stellingen en in het bijzonder zijn stelling over...
29. Intussen weten jullie van elkaar al een aantal zaken... Je mag gerust uw hulp aanbieden: Als u denkt dat ik u ergens kan mee helpen, aarzel niet om mij te contacteren.
30. Als het echt een goed gesprek is geweest – dan mag/kan je ook voorstellen:
- Misschien een goed idee dat we elkaar eens ontmoeten na dit event?
 - Stuur ik alvast een e-mailtje met wat data?
31. Bent u actief binnen social media en meer specifiek op LinkedIn? Indien antwoord positief: Mag ik u een invite sturen om te linken? En je vergeet uiteraard ook het businesskaartje niet te vragen – mag vroeg in het gesprek.

Minder goede vragen – gesloten vragen:

1. Is het de eerste keer dat u komt?
2. Vond u het een goeie spreker?
3. Bent u lid van deze organisatie?
4. Kent u deze locatie?
5. Kent u de organisator?
6.

Document Owner	Dimitri Verhoye	Page 3
Document Reference	30 vragen bij netwerkgesprek	Jan. 2026
Document Version	V33	Smart A'DVice / Confidential