

10 super simple greb til at vinde netværksguldet, uden at det ender i en kaffeklub.



Der bruges bunker af tid på at netværke på forskellige netværksevents, foredrag eller konferencer. De fleste er godt klar over, hvor vigtigt det er for karrieren og forretningen, at de plejer relationer og udvider deres netværk. Men det viser sig at mange gør det i blinde. De aner faktisk ikke, hvad de personligt er rigtig gode til eller hvad de kan blive bedre til, når det handler om netværk.

De møder op til netværksmøder, foredrag eller konferencer med hovedet under armen og gør som de plejer - uden at tænke det mindste over, at det er deres måde at være på, der afgør om de får noget ud af mødet.



Måske kan du selv genkende situationer, **hvor du faktisk kun fik talt med dem du allerede kendte i forvejen?**

Eller bare endte med at stå og panikke lidt ovre ved småkagerne og ikke fik taget kontakt til nogen, fordi det bare føltes for akavet og slet ikke er dig. Det kan også være, at du mere er typen, der nemt kaster dig ud i nye bekendtskaber, men opdager du får for lidt ud af de mange forskellige kontakter og ofte glemmer at få fulgt op bagefter.

Denne mini-bog er til dig, så DU er klar til at få maximalt ud af de netværksmuligheder du deltager i.

Rigtig god fornøjelse med at udvide dine netværk
/Favrskov Erhverv



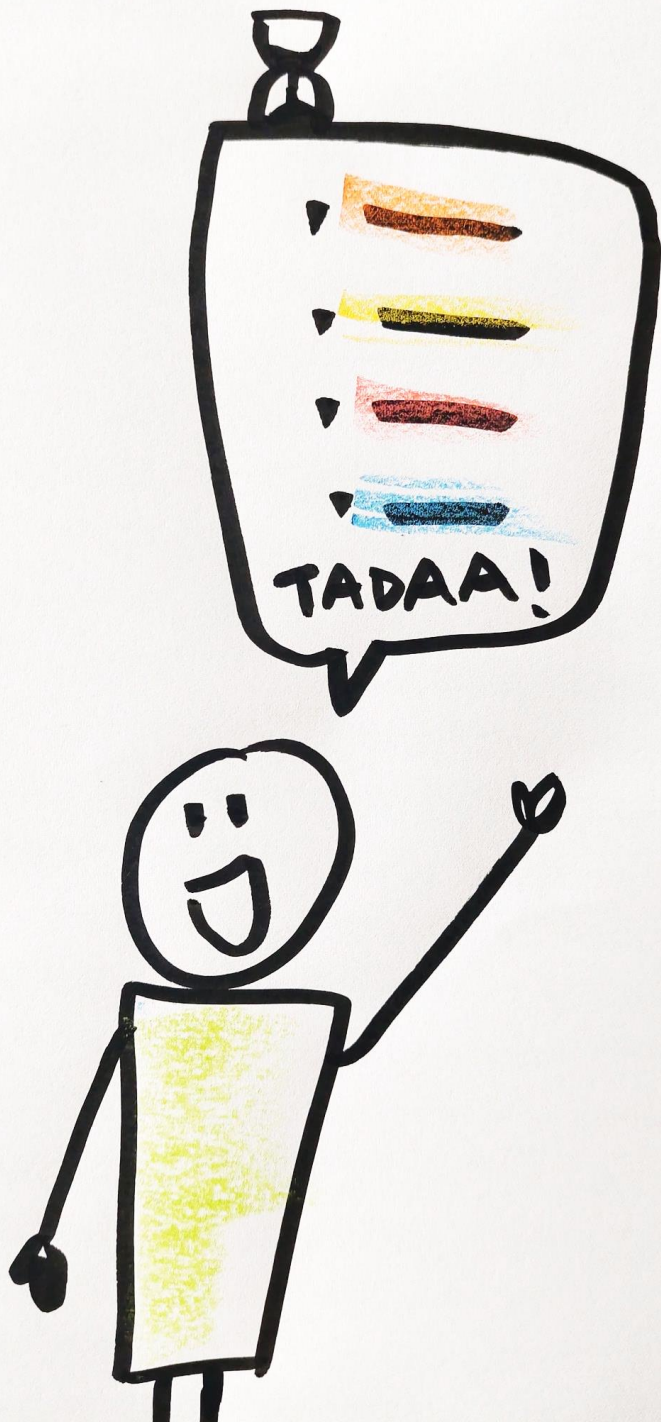
1. Beslut dig inden du ankommer

- Hvad vil du gerne opnå ved at netværke?
- Har du brug for specifikke kontakter, oplysninger om et særligt emne, et møde eller blot udvide dit netværk med en ny kontakt?



2. Vær gavmild - del ud

- Netværk handler om både "give and take".
- En dygtig netværker starter med at gøre en forskel for andre. Så vær opmærksom på at dele ud af din viden, dine erfaringer, dine kontakter m.m.
- Din hjælpsomhed vil gøre, at andre gerne vil anbefale dig, samarbejde med dig eller dele deres viden med dig.



3. Hav din elevatortale klar

- Din elevatortale bør kun tage 30-60 sek. hvor du får fortalt, hvem du er, hvor du kommer fra, hvad du arbejder med, og hvad du er optaget af eller hjælper andre med.
- Slut gerne din elevatortale med et spørgsmål.



4. Sæt dig et mål for hvor mange, du vil netværke med

- Hvis du bliver nervøs ved tanken om at skulle netværke med nye mennesker, så sæt dig et realistisk mål. Målet kunne f.eks. være, at du skal netværke med min. 3 pers., du ikke kender i forvejen.



5. Vær tilgængelig

- Få øjenkontakt med folk og smil til dem. Øjenkontakt signalerer "Jeg har set dig" og nedbryder den første barriere ved et møde.
- Når vi smiler viser vi imødekommenhed, åbenhed og venlighed.
- Stil dig IKKE i en lukket gruppe af kollegaer eller sammen med dem du allerede kender.
- Skub dig selv ud af komfortzonen.



6. Stil åbne spørgsmål

- Stil spørgsmål der ikke bare kan besvares med et ja eller nej.
- Stil åbne spørgsmål som starter med "Hvad", "hvor", "hvordan"... F.eks. "I virksomheder som jeres hvordan gør I..." eller "Hvad går dit arbejde ud på" eller "Hvilken tendens ser du indenfor..."



7. Giv dit visitkort

- Hav dit visitkort parat, så du kan dele det med dem, du snakker med.
- Spørg direkte efter en snak. "Skal vi ikke lige udveksle visitkort?". Det er en opfordring til at følge op, og husker dig på, hvem du har snakket med når du kommer hjem.



8. Inviter andre med i samtalen

- Vær opmærksom på, om der er andre i nærheden, der står alene, som du kan invitere med ind i samtalen.
- Introducer dem til, hvad I snakker om, så de føler sig velkomne og inviteret til at deltage i snakken. F.eks. "Vi står lige og snakker om ...hvad tænker du om...?"



9. Afslut samtalen elegant

- Undgå at blive "fanget" for længe i en samtale, så du ikke får netværket med flere forskellige.
- Afslut samtalen høfligt. Anerkend den anden for en spændende snak og sig f.eks. "Det var rigtig hyggeligt at møde dig - jeg skal lige nå at hilse på et par andre" eller bed om hjælp f.eks. "Er der nogen her du synes, jeg også skal nå at møde?"



10. Følg op

- Følg op på kontakten inden for én uge. F.eks. via LinkedIn eller en mail med en personlig hilsen. Skriv f.eks. "Det var hyggeligt at møde dig..." slut beskeden åbent "Kan jeg hjælpe dig med noget, er du velkommen".

**Vores logo indeholder ordene; netværk, vejledning og indflydelse.
Det er der en grund til.**

**FAVRSKOV
ERHVERV**

NETVÆRK . VEJLEDNING . INDFLYDELSE

Kort om Netværk

Vi arbejder for at du får et stærkt lokalt netværk. Det betyder også, at vi har dig med i vores ”rygsæk”, når vi bevæger os rundt. Netværket kan bl.a. udbygges ved deltagelse i vores arrangementer eller ved at være den virksomhed, vi hiver frem som forslag til samarbejde ved andre, så du kan få nye partnerskaber og muligheder for vækst. Medlemmer kan også lægge hus til netværksmøder. Vi ser de gode match på tværs.

Kort om Vejledning

Du altid er velkommen til at kontakte os, hvis du har spørgsmål, der relaterer sig til din virksomheds drift og udvikling. Med mange års virksomhedsvejledning i bagagen og bred viden, kan vi hjælpe dig videre på vækststrejnen og kommer gerne forbi til en sparring eller vejledning.

Kort om Indflydelse

Vi arbejder for en attraktiv kommune – som et godt sted at drive virksomhed og et godt sted at arbejde. Det gør vi bl.a. via vores bestyrelse og det erhvervspolitiske arbejde, de særligt står for samt i det daglige med vores samarbejde med Favrskov Kommune om eks. grøn omstilling og arbejdsmarked.