

Hvad er Netværk og hvordan netværker man?

Et "system" af forbindelser
Etablere relationer til andre mennesker



Forskellige typer af netværk

- Professionelle og faglige netværk
 - Fx LinkedIn, Erfa- og VL-grupper, Dansk netværk, eksterne udviklingsgrupper og lign.
- Uformelle netværk
 - Facebook, Skype, Instagram, Twitter Boblberg. m.m.
- Personlige/sociale netværk
 - Fx Familie, venner, kollegaer, foreninger, støttegruppe, Boblberg og lign.
- Netværksgrupper
 - Fx Powerjobsøgerne, Senior Erhverv

Fokus på

- Proaktiv og nysgerrig
- Overvej parallelle netværk
 - Evt. et netværk der retter sig mod dit nuværende job og måske ét der retter sig til dine fremtidsvisioner/sporskifte.
- Skab værdifulde referencer
- Vedligehold dine relationer – invester tiden
- Ræk ud, bed om hjælp, bidrag og vær ordentlig

Hvis du synes at netværksarbejde kan være svært

5 fokus punkter



1) Hav tydelige mål

Hvis du ikke selv helt ved, hvad du gerne vil, så er det heller ikke nemt for andre at forstå. Tag stilling og hav et tydeligt mål, som du nemt kan formidle til andre. Er målet klart og tydeligt, vil de nemmere huske dig, når det er relevant.

2) Netværk på forskellige måder

At 'netværke' kan være mange ting - en besked på LinkedIn, deltagelse i et (netværks)arrangement måske samlet om en fælles faglighed, interesse eller noget helt andet. Kig evt. efter netværksgrupper hos din **A-kasse/fagforening, LinkedIn/Facebook** eller **spørg i dit netværk** efter mennesker, der kunne være interessante. Jo mere du kommer ud, er aktiv og opsøgende jo bedre bliver du til at netværke.

3) Vær nysgerrig

Spørg dig selv, hvilke personer, du har mest lyst til at tilbringe tid sammen med. De som er nysgerrige på dig og som virker interesserede i at lære dig at kende, eller på at høre din mening? Eller folk, der taler om sig selv og alt det, de kan? De fleste vil nok svare ja til førstnævnte.

Derfor: Når du nu befinder dig til et netværksarrangement eller netværksmøde, så hav først og fremmest fokus på at være nysgerrig på de andre.

4) Vær dig selv

Man er altså mere tiltalende og står stærkere, hvis man er autentisk og tydelig. Stå ved dine styrker og brug dem, men stå også ved dine udfordringer - så virker du ikke bare troværdig men typisk også tillidsskabende. Dialogen kan let skabe ny indsigt og viden, som du kan bruge fremadrettet.

5) Giv noget til netværket

Hvis man kun tager, så virker netværket ikke. Hvordan kan man give noget til netværket? Først og fremmest kan man jo hjælpe folk, når de spørger om hjælp. Tænk over, hvem du har i dit eget netværk, og dermed hvem du kan formidle kontakt til, når nogen har brug for hjælp til fx at komme ind i en branche eller lignende. Man kan altid viden-dele til fordel for alle.

LinkedIn som redskab til at netværke

Skrive gerne en besked



Relevante personer/virksomheder at følge eller connecte med på **LinkedIn**

Nanna Sondrup - #Giførst#

Steen Kræmer Rasmussen – ”Foredragsholder og underviser i jobsøgning”

Tonny Mikkelsen – ”LinkedIn specialist”

Giovanni Niese – ”Optimal udbytte af LinkedIn”

Mads Højmark – ”Chefkonsulent, HR Pro, Talent- og Karriereudvikler”

Kasper Bach – ”Jobsøgningsrådgiver for nyuddannede akademikere”

Bo Laursen – Virksomhedsnetværk – Digital rekruttering, Coaching, Karrierevejledning

Thorleif Gotved – Energisk karrierekonsulent og GDPR specialist

Robert Fabrin – Founder af Arbeit.dk, og vejleder

Powerjobsøgerne – Inspirerer, hjælper og videndeler.

Senior Erhverv – Inspirerer, hjælper, videndeler og skaber jobåbninger.

Relevante virksomheder – ledere og medarbejder – fx Konsulenthuset Ballisager, Novo, Falck, Carlsberg osv.

Rekrutterings- og karrierer vejledere

Headhuntere

Andre interessante personer – Måske indenfor forskellige brancheområder, interesseområder, kendte forretningsfolk, organisationsleder eller lign.

Sæt gerne ”jagten” ind på at finde relevante personer/netværk for netop dig.