



Fjendstrupvej 2, Maglebrænde
DK 4850 Stubbekøbing
Tlf: 54 49 00 94 Fax: 54 49 00 77
SE 25318447 Bankgiro 88888154
Nordea regnr 0111 ktnr 812 831 5889
www.amedia.dk * info@amedia.dk

At netværke er en investering
- sæt tid af til "bankforretningen"
©Abelone Glahn www.amedia.dk

Du ved, hvad dit netværk ved

- Social kapital er de ressourcer, du har adgang til via dit netværk
- Dit netværk er ikke dit marked
- Dit netværk er mennesker, som vil hjælpe dig på markedet
- Dit netværks netværk kan være dit marked
- Målet er derfor at være godt forbundet til mennesker, der er godt forbundet

Hvordan gør man så ?

- Skab relationen
- Lyt Spørg Tilbyd
- Tag selv kontakt – vent ikke på at blive præsenteret
- Stil åbne spørgsmål - Vil det sige at....
- Udvis pli, husk navne og husk at sige tak
- Følg op senest fjorten dage efter en ny kontakt er skabt eller meld fra
- Systematisér dine kontakter og vedligehold dem via nettet

Virksomheden ved, hvad medarbejderne ved

- Overvej om virksomheden i tilstrækkelig grad og tydeligt anerkender og belønner videndeling
- Overvej om virksomheden sætter pris på medarbejderens evne til at skabe eksterne kontakter
- Overvej om der er afsat specifik tid til at netværke og videndele

Hvad kendetegner det lukkede netværk

- NØDVENDIGT UDBYTTE for den enkelte
- Bygger på tillid uden skjulte dagsordner
- Deltagelse baseret på frivillighed og styret af deltagernes egne interesser og motivation
- Diffus ledelsesrolle og –ansvar. Netværk kræver medansvar.

Gode netværksegenskaber

- GIV GIV GIV
- Vær **åben** overfor hinanden og omverdenen
- Brug hinanden aktivt
- Producer, Tilbyd og Efterspørg **på eget initiativ informationer**
- **Byg bro**
- Skab winwin situationer



Fjendstrupvej 2, Maglebrænde
DK 4850 Stubbekøbing
Tlf: 54 49 00 94 Fax: 54 49 00 77
SE 25318447 Bankgiro 88888154
Nordea regnr 0111 ktnr 812 831 5889
www.amedia.dk * info@amedia.dk

Held er, når forberedelse møder lejlighed - også online

- Medbring altid ekstra visitkort – har du også et privat?
- Øv din elevatortale – i flere versioner
- Udbyg dit elektroniske visitkort med en informativ e-signatur
- Deltag eller skab postlister- nyhedsgrupper til vidensudveksling
- Tjek dig selv og relevante faglige søgeord jævnligt på Google

Er du selvstændig:

- Skab dialog med den besøgende på din hjemmeside
- Weblog – udgiv din egen som profilering og supplement til CV
- Udgiv dit eget nyhedsbrev og skab troværdighed om din kompetence

Net etikette

- ⑩ Opsummér de råd du har fået – undgå at copy-paste alle svar, men sortér og uddrag det væsentlige
- ⑩ Kreditér dem, der har givet rådene
- ⑩ Brug et godt emne-ord i dine mails, så det bliver nemt at afkode
- ⑩ Skriv kort, i afsnit
- ⑩ Bidrag uopfordret, og kun når du har noget at tilføje
- ⑩ Undgå ”det synes jeg også- breve”
- ⑩ Bær over med hinanden
- ⑩ Vær brobygger – forbind hinanden
- ⑩ Respekter regler om reklamefri zone
- ⑩ Vis tillid og misbrug ikke det du bliver betroet på en postliste

Spørg dig selv:

Hvad kan du selv bidrage med?

Tænk ikke kun: What is in it for me?

Tænk hellere: What is in it of me?

Business networking:

- LinkedIn.com, Ecademy.com (+ fysiske grupper),
- Mere sociale sites: Facebook, Plaxo, Xing, My Space

Bøger:

Dit virtuelle håndtryk, Abelone Glahn, Børsens Forlag 2007

Se www.ditvirtuellehaandtryk.dk

Mikrovirksomheder med vokseværk, Abelone Glahn, Børsens Forlag 2006,

Se www.mikrovirksomheder.dk

Dit professionelle netværk, Abelone Glahn, 2004 , Børsens Forlag. Se www.amedia.dk

Frie Agenter, Abelone Glahn, 2003, Børsens Forlag. Se www.frieagenter.net