

VERBESSER

24 TIPS OG TRICKS

+ bonus

En guide til at få mere
ud af dit netværk



INDHOLDSFORTEGNELSE

Kapitel 1: **NETVÆRKSMØDER**

Kapitel 2: **NYSGERRIGHED**

Kapitel 3: **BYG DIT NETVÆRK INDEN DU SKAL
BRUGE DET**

Kapitel 4: **SERVICE PÅ NETVÆRK**

Kapitel 5: **EVENTS**

Kapitel 6: **VÆRDIER**

Kapitel 7: **FORBEREDELSE**

Kapitel 8: **KOM I GOD TID**

Kapitel 9: **UDFORSK**

Kapitel 10: **LYT OG LÆR**

Kapitel 11: **NETVÆRK ER EN GUITAR**

Kapitel 12: **ADVISORY BOARD**

Kapitel 13: **NETVÆRK SOM SALGSSTRATEGI**

Kapitel 14: **50/50**

Kapitel 15: **PRØV PRAKTIK**

Kapitel 16: **JOBSØGNING**

Kapitel 17: **VÆR SÅRBAR**

Kapitel 18: **BRYG RUTINEN**

Kapitel 19: **STRESS OG FRYGT**

Kapitel 20: **NETVÆRK ER OVERALT**

Kapitel 21: **KVALITET OVER KVANTITET**

Kapitel 22: **ORDENTLIGHED**

Kapitel 23: **BRUG DINE NETVÆRKSERFARINGER**

Kapitel 24: **NETVÆRKSATTERIERNE**

Bonus tip: **FØR, UNDER OG EFTER**

Bonus tip: **SKAB WOW-OPLEVELSER FOR DIT
NETVÆRK**

FORORD

Du læser lige nu den første side af en bog, som forhåbentlig kan være med til at åbne dine øjne for nye måder og muligheder at dyrke, udvide, bruge og give tilbage til dit netværk.

Bogen her er designet til at inspirere dig til at bryde med konventionerne og netværke på din helt egen måde. Vi tror på, at netværk ikke kun er en professionel nødvendighed, men også en mulighed for at udforske, lære og vokse – og selvfølgelig have det sjovt undervejs!

Vigtigt! Bogen omfatter naturligvis ikke netværk i alle sine nuancer..

Bogen er ikke en how-to, step-by-step i forbindelse med bedre netværksdyrkelse, og det er bestemt ikke en fagbog – men det gi'r vist sig selv, når du først begynder at læse videre :)

Så slå op på side 1, slå håret ud, sænk skuldrene og forbered dig på at dykke ned i netværkets vidunderlige verden – på din måde.

Rigtig god dykning, læsning og udførelse!

Netværksekspert og indehaver af Verbesser
Lise Nordklitgaard



NETVÆRKSTIP NR 1

NETVÆRKSMØDER

Tænk over dem! Planlæg dem! Gå til dem!

Det er vigtigt, at du plejer dit netværk 🩹

Dit professionelle netværk er ikke som et gammelt venskab, hvor man kan falde ind i samme rytme efter en periode med lidt mindre kontakt end sædvanligt.

Dit netværk er en konstant levende organisme, der udvikler sig og har dig som en vigtig næringskilde 🦠

Så husk at fodre det – også i perioder med mange aftaler og højt tempo.





Jeg hører ofte, at aktiviteten "smalltalk" er svær.

Et godt tip 💡 Hold dig fra det :)

I netværk handler det om at stille gode spørgsmål. Lyt efter og spørg om ting, der for alvor får folk til at åbne op.

Vis, at du er oprigtigt interesseret i dem, deres virksomhed, de udfordringer, de har, og netop IKKE bare smalltalker.

Svært at finde på spørgsmål?

Forestil dig, at det er dig, der skal stå i den 'svarende position' - det er ofte nemmere at finde på spørgsmål, du selv gerne vil svare på 😊

Husk: Det handler ikke kun om at få svar, men også om at opbygge en ægte relation. Og hey - et opfølgende spørgsmål senere kan virkelig vise, at du lyttede 😊



NETVÆRKSTIP

NR 3

BYG DIT NETVÆRK INDEN DU SKAL BRUGE DET

Forestil dig netværk som at forberede til et salgsoplæg eller andet. Det er bedst at starte tidligt! ⌚

Jo før du begynder, jo mere viden har du at trække på, når du får brug for det. Det at have gjort sit forarbejde er altid godt, og det samme gælder i forhold til at opbygge dit netværk.

Ved at netværke, skabe relationer, dele perspektiver og erfaringer tidligt, sørger du for, at du har langt bedre vilkår, når du står og skal performe i dit daglige arbejde ✨

Giv en hjælpende hånd, lyt, husk på dit netværk, sæt netværksrelationer sammen og vær der for andre, så vil de også være der for dig, når du har brug for dit netværk ✨

NETVÆRKSTIP NR 4

SERVICE PÅ NETVÆRK

Vær proaktiv og hold dine netværksrelationer levende og dynamiske. Det er en god tids- og energimæssig investering 🔄

Her er 3 hurtige måder, hvorpå du kan **vedligeholde** dit eksisterende netværk:

🔧 Brug køreturen til og fra arbejde til at tage en kort eller lang snak med personer i dit netværk.

🔧 Du har fået et tip eller ny viden: Brug det til at opdatere én relevant person i dit netværk.

🔧 Send en besked og hold dig ajour med en samtale, du sidst havde med én fra dit netværk.



NETVÆRKSTIP NR 5

TO DO

- 👉 Overvej hvilke events, der kunne give mening for dig? Det kan være i forbindelse med arbejde eller i din fritid.
- 👉 Tænk over, hvilken viden du kunne drage nytte af til eventet.
- 👉 Hvis du selv er ekspert på et område, så opsøg muligheden for at dele ud af den til eventet.
- 👉 Snak med andre uden for din branche til eventet. Det kan være fra dem, du drager uventet og værdifuld viden.

EVENTS

En god mulighed for at udvide dit netværk er ved at deltage i forskellige events 🙌

Uanset om det er brancherelaterede konferencer, lokale tiltag, receptioner eller online webinarer – events er fantastiske steder til at forbinde, lære og blive inspireret.

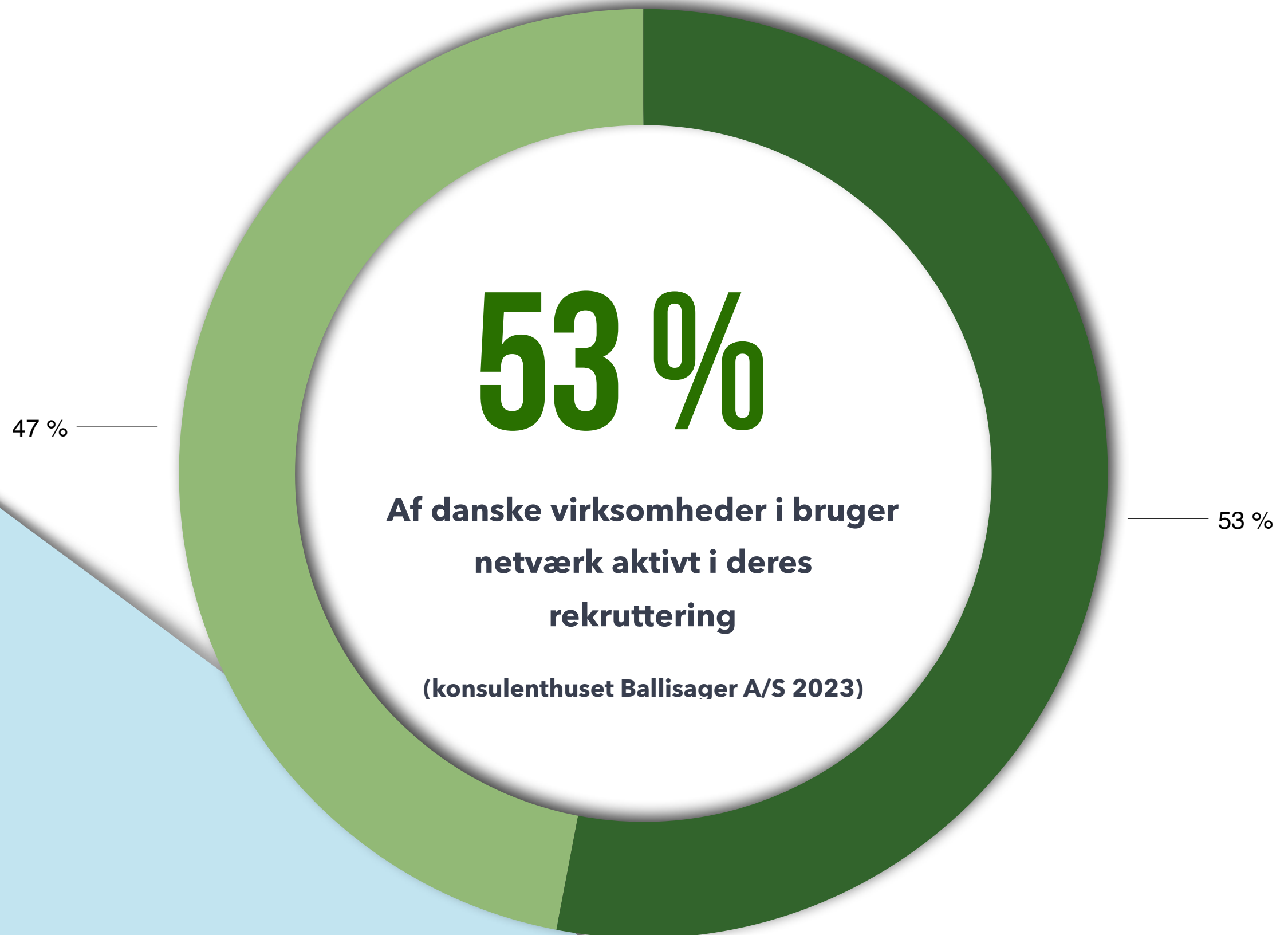
Her er nogle af grundene til, at jeg synes, du skal deltage aktivt i events:

- ✅ Netværksmuligheder: Det er her, du møder folk, som kan blive vigtige nye relationer inden for din branche.
- ✅ Læring og vækst: Hør om nyeste viden og få indsigt i din og andre brancher.
- ✅ Del din ekspertise: Brug muligheden til at dele din viden, dine egne ideer og perspektiver. Det kan give trefoldigt tilbage.
- ✅ Skab et nuanceret netværk: Et netværk med folk fra andre brancher kan give afkast på et senere tidspunkt.

Tjek kalenderen hos dine lokale netværk, erhvervskontorer og netværksaktive foreninger for oplagte og anderledes events ✨

● Virksomheder der bruger netværk

● Virksomheder der ikke bruger netværk



VÆRDIER

VÆLG DIT NETVÆRK EFTER DINE VÆRDIER

Hvad vælger du netværk ud fra? Følger du strømmen, eller laver du selv en vurdering? 🤔

Det er essentielt at skabe autentiske og varige professionelle forbindelser – det kan du gøre ved at vælge netværksgrupper efter dine værdier ✨

Her er hvorfor værdier i netværk er så vigtige:

👑 **Ægte forbindelser:** Når du forbinder dig med folk, der deler dine kerneværdier, bliver samtalerne mere meningsfulde og forbindelserne stærkere.

👑 **Fælles formål:** Værdibaserede netværk kan føre til samarbejder, der føles mere givende og formålsdrevne.

👑 **Personlig og professionel udvikling:** I netværk, hvor du føler dig hjemme, vokser du nemmere ikke kun professionelt, men også personligt.

NETVÆRKSTIP NR 6



FORBEREDELSE

Du ved det godt – det er med vigtigheden af at være forberedt til møder. Uanset, om det er et uformelt kaffemøde eller en formel netværkssession, kan din gode forberedelse gøre den helt store forskel.

Her er nogle tips til, hvordan du kan forberede dig effektivt:

★ Studer personen eller gruppen, du skal mødes med. Tjek deres LinkedIn-profiler, virksomhedens website, læs artikler på nettet og forstå deres rolle og interesser.

★ Ha' en klar dagsorden parat og en klar idé om, hvad du gerne vil opnå med mødet. Det hjælper samtalen til at flyde mere naturligt.

★ Forbered nogle spørgsmål og tænk over, hvad du ønsker sparring til. Det viser, at du er engageret, oprigtigt interesseret, og så får du og dine 'med-møde-deltagere' det optimale ud af mødet.

★ Personlig parathed: Forbered hvordan du vil præsentere dig selv og din virksomhed.

★ Det næste skridt: Forbered hvilken aftale/konkrete initiativer du vil have på plads, inden du forlader mødet – på den måde er det nemmere at følge op efter mødet.

At være godt forberedt viser også respekt for de andres tid, og du sikrer, at I får en mere produktiv og fremtidssikret samtale.

NETVÆRKSTIP NR 7

TAKEAWAYS

👉 Research før møderne

👉 Struktur dit møde

👉 Udarbejd spørgsmål hjemmefra

👉 Ha' styr på din egen pitch og forventninger til mødet

👉 Sæt retning efter mødet:

- Hvad skal der arbejdes på?
- Hvad skal jeg følge op på?
- Hvornår mødes vi igen?



Husk 💡 Forberedelsen til det kommende møde begynder allerede på mødet forinden.



NETVÆRKSTIP NR 8 KOM I GOD TID

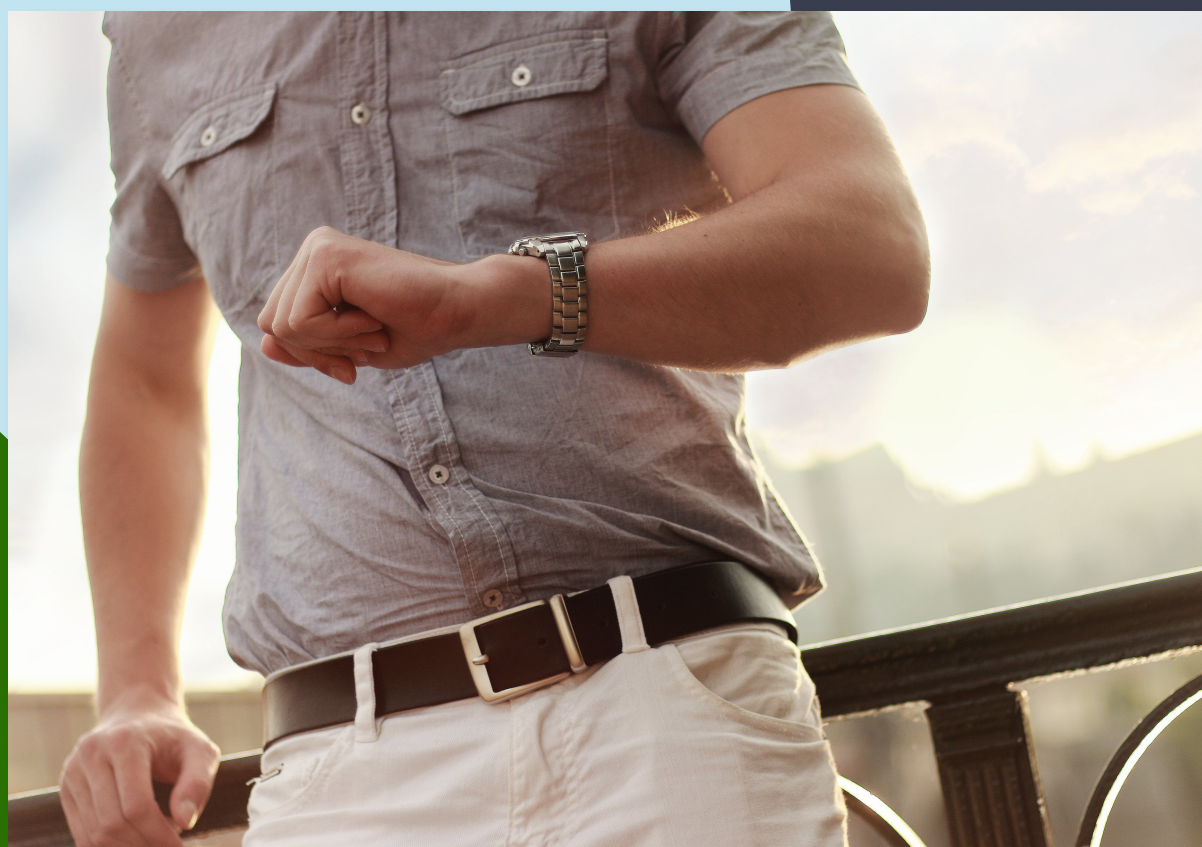
Hvorfor?

👏 Fordi, det er der, du kan få den lidt mere uddybende og personlige snak.

👏 Fordi du på den måde viser, at du ønsker at investere ekstra tid i dine netværkskolleger.

👏 Fordi, det er der, den uventede og ofte givende snak opstår.

👏 Fordi det giver dig selv en ro i at have mulighed for at mærke rummet, roligt finde din plads samt få sagt godmorgen til de andre deltagere.



NETVÆRKSTIP NR 9

UDFORSK

Vi er ofte fanget i vores egen lille boble af arbejde og dagligdagsrutiner. Men vidste du, at et af de bedste skridt for at vækst og nye perspektiver er at udvide din horisont – bl.a. ved at deltage i forskellige netværk 💡

Her er hvorfor og hvordan:

✅ Nye perspektiver: Hvert netværk åbner døren for friske idéer og strategier.

✅ Udvid din kundegruppe: Mød potentielle kunder og samarbejdspartnere fra forskellige områder.

✅ Læringsmuligheder: Hvert møde blandt nye personer er en chance for at lære noget nyt.

✅ Styrk dit brand: Bliv mere synlig og kendt i varierede kredse, brancher og grupper.





NETVÆRKSTIP

NR 10

LYT OG LÆR

Hvor tit stopper du op og indgående lytter til, hvad andre i dit netværk har at sige? Der er så mange faldgruber at undgå, hvis vi tilføjer andres erfaringer til vores egen erfaringsrygsæk 🎒

Her er et par tips til at få mest ud af det med at bruge ørerne:

- 👂 Vær åben: Tag imod råd og perspektiver med åbent sind og ører.
- 👂 Engager dig i samtaler: Stil spørgsmål og dyk ned i detaljerne – de dybere samtaler er tit der, hvor de virkelige guldkorn kommer.
- 👂 Reflekter over andres læringer: Tænk over, hvordan du kan anvende andres erfaringer i din forretning.
- 👂 Netværksfrokoster: Brug din frokosttid som en platform til at udveksle erfaringer.
- 👂 Hold dig opdateret: Følg med i din branche og andres.
- 👂 Fordyb dig i podcasts: Et godt bud er podcasten **'Månedens Netværksfrokost'** på vores hjemmeside – her deler vidt forskellige gode netværkere ud af deres erfaringer og netværkstips 🎧

***“Flere og flere udtrykker, at de
føler sig ensomme i deres
iværksætter”***

(Startup Central 2022)

NETVÆRKSTIP

NR 11

NETVÆRK ER EN GUITAR

Luk øjnene og forestil dig en guitar 🎸 For det er præcist det, netværk er. En gi'-ta'r (hø hø).

Netværk kræver en balance i at give og tage for at skabe harmoni og et godt samspil ⚖️

Sådan kan du afstemme dit netværk for den bedste melodi:

🎸 Stem din guitar (Netværk): Sørg for, at dit netværk er velafstemt til dine mål og værdier.

🎸 Spil akkorder (Skab Forbindelser): Byg relationer baseret på gensidighed og fælles interesser – jo bedre du spiller, jo bedre bliver du husket.

🎸 Variér dine melodier (Skab et bredt netværk): Inkluder forskellige brancher og perspektiver i dit netværk – ligesom du giver variation til dem.

🎸 Giv en solo (del din ekspertise): Del ud med din viden og erfaringer – netværk handler både om, at du kan få og give ud. Det opnår du bunker af gode ting ved og bliver husket for din viden.

🎸 Modtag klapsalver (Tag imod hjælp): Vær åben for støtte og rådgivning fra andre. Det kommer du og din virksomhed til at vokse af – ingen klarer alting alene.

Ligesom en god guitarist, bliver du bedre med øvelse. Så tag din 'netværksguitar' på ryggen og gå ud i verden og spil nogle fantastiske melodier sammen med andre 🎵

NETVÆRKSTIP NR 12

TO DO

- 👉 Skriv en liste over, hvad dit Advisory Board skal hjælpe dig med.
- 👉 Gå dit netværk igennem og find folk, der kan spille dig og din virksomhed gode.
- 👉 Plej og styrk din relation til de folk, du ønsker som dit Advisory Board.
- 👉 Reflekter over, hvordan dit Advisory Board adskiller sig fra hinanden og dig.
- 👉 Tænk over hvad du kan tilbyde at give retur til dit Advisory Board.
- 👉 Gør en pitch klar til at hverve dit kommede Advisory Board.

ADVISORY BOARD

Et Advisory Board er en gruppe af erfarne mennesker, med forskellige kompetencer, erfaringer og viden, der kan hjælpe dig og din virksomhed med strategisk rådgivning, beslutningstagning, og de kan åbne døre til nyt netværk og nye muligheder.

Dit netværk er det perfekte sted at starte i forhold til at finde dit Advisory Board. Sådan starter du:

- ★ Forstå formålet: Et Advisory Board bidrager med perspektiver, ideer og viden. Du står selv for de endelige beslutninger og eksekvering.
- ★ Identificer potentielle medlemmer: Kig i dit netværk efter folk med de færdigheder og erfaringer, du har brug for og selv mangler.
- ★ Byg relationer først: En stærk relation til medlemmerne af dit Advisory Board sikrer, at de forstår dig, din vision og virksomhed. Det gør også, at du er mere sårbar og åben. Gør dig selv mentalt klar på det inden.
- ★ Gør det bredt: Vælg medlemmer fra forskellige brancher. Det giver oftest mest værdi, hvis de ikke ligner dig for meget.
- ★ Giv værdi tilbage: Hvis du ikke betaler dit Advisory Board for deres indsats, så overvej, hvordan du kan gengælde deres tid og indsats.
- ★ Gør forventningerne tydelige: Vær klar på, hvad du forventer af dem, og hvad de kan forvente af dig.

Et Advisory Board er ikke bare en luksus for dig som selvstændig erhvervsdrivende – det kan være en afgørende faktor for din virksomheds succes.

NETVÆRKSTIP NR 13



NETVÆRK SOM SALGSSTRATEGI

Netværk kan være et værdifuldt salgsværktøj. At integrere dit netværk i din salgsstrategi handler om at bygge langvarige relationer og tillid - og ikke bare om at sælge. Her er nogle tips til at gøre det effektivt:

- 🤝 **Skab relationer - ikke salg:** Fokuser på at opbygge stærke relationer først. Så kommer salget.
- 🤝 **Vær en problemløser:** Forstå dine kontakters behov og tilbyd løsninger.
- 🤝 **Giv værdi:** Del indsigt og viden, der kan hjælpe dit netværk. Så ved de, du er ekspert og tør købe af dig.
- 🤝 **Brug anbefalinger fra dine netværkskontakter:** En god anbefaling er guld værd i salgsprocessen.
- 🤝 **Hold forbindelsen:** Regelmæssig kommunikation og kontakt til dine netværkskontakter holder dig i deres tanker.
- 🤝 **Vær ærlig:** Vær transparent om dine intentioner og dit produkt. Så vil ingen føle sig snydt + de tør anbefale dig til andre i deres netværk.

50/50

Netværksregnskabet er sjældent i perfekt balance ⚖️

Forestil dig et netværk som en gammeldags vægt: Du bliver måske overrasket over, hvor ofte din indsats, og det du får tilbage, ikke vejer lige meget. Og det er okay! For det er mennesker, der handler med mennesker – ikke et regnestykke med to streger under...

Her er nogle tips til at navigere i det:

⚖️ Gi' uden forventninger: Tilbyd og giv hjælp og værdi uden at forvente noget tilbage med det samme.

⚖️ Værdsæt diverse bidrag: Nogle gange er det, du får tilbage, ikke målbart, men stadig værdifuldt.

⚖️ Tænk netværk på den lange bane: Nogle forbindelser bærer frugt over tid - ikke øjeblikkeligt.

⚖️ Vær åben for overraskelser: De bedste muligheder kan komme fra uventede vinkler og personer – det er en af de store gode vægte i vægtskålen.

⚖️ Kvalitet over kvantitet: Færre dybere relationer kan være mere værdifulde end mange overfladiske.

⚖️ Netværk er en investering: Tænk på dit netværk som en langvarig investering, ikke en hurtig handel.

NETVÆRKSTIP NR 14





Har du nogensinde overvejet at tilbringe tid som praktikant hos en virksomhed/selvstændig i dit netværk? 🤔

At opleve en anden arbejdsplads indefra kan åbne op for nye innovative ideer til din egen virksomhed, kundeservice, markedsføring, salg, processer osv. ✨

Her er nogle tips til, hvordan du kan få mest ud af det:

🍄 **Vælg strategisk:** Find en virksomhed eller person i dit netværk, som du beundrer og kan lære fra.

🍄 **Klar kommunikation:** Vær åben omkring dine mål med praktikopholdet.

🍄 **Vær en svamp:** Sug til dig af viden, processer og kultur - vær åben over for nye ideer og muligheder.

🍄 **Giv tilbage:** Tilbyd din ekspertise og perspektiver i bytte for praktikopholdet - måske der opstår nye samarbejdsmuligheder på den baggrund.

🍄 **Reflekter og anvend:** Tænk over, hvordan du kan anvende de nye indsigter i din egen virksomhed.

*“Enhver person, du
kender, er i gennemsnit
relateret til 400
personer”*

(Danmarks Statistik 2023)

NETVÆRKSTIP NR 16



JOBSØGNING

Hvis du skal tænke nyt job, så husk: Dit netværk kan være en guldmine - også i den sammenhæng 🤗

At finde dit næste job gennem netværk handler blandt andet om at skabe relationer og forbinde på de rigtige måder og med de rigtige.

Her er nogle tips:

🎉 Fortæl dit netværk om din jobsøgning: Lad folk vide, at du er på udkig, og hvad du søger. Ved at være aktiv på for eksempel LinkedIn med opslag om dine kompetencer, erfaringer, og hvordan du bruger dem, gør du det nemmere for dit netværk at hjælpe dig frem til dit næste job, arbejdsgiver eller din nye iværksættermakker.

🎉 Opdater din LinkedIn-profil: Gør din profil skarp og til din egen, så dit netværk nemmere kan anbefale dig, og så det er relevant for de roller/job, du sigter efter.

🎉 Netværksarrangementer: Brug fysiske og virtuelle events til at udvide dit netværk.

🎉 Spørg om introduktioner: En personlig henvisning er oplagt til at åbne døre - bed kontakter i dit netværk om at anbefale dig til nogle i deres netværk.

VÆR SÅRBAR

En superkraft i netværkssammenhæng er paradoksalt nok din sårbarhed

Hvornår var det nu lige, at nogen fandt på, at vi altid skal fremstå som uovervindelige, når vi præsenterer og fortæller? At vise sårbarhed kan faktisk være din største styrke i netværk 🌟

Det skaber ægte forbindelser og viser, at du er menneskelig. Så drop superheltekappen og vær lidt mere menneskelig.

Her er nogle tips:

🌟 Del dine udfordringer: Det er okay at tale om, hvad der ikke går så godt. Det åbner op for nogle helt andre snakke, og det viser, at du også er klar til at lytte til dit netværks udfordringer.

🌟 Vær ærlig: Autenticitet skaber tillid og dybere relationer. Det er ikke nødvendigvis nemt at åbne op og være ærlig, men øvelse gør mester.

🌟 Spørg om hjælp: Det viser, at du værdsætter andres ekspertise. Det viser også et kæmpe mod at vise, at du ikke kan klare alt selv. Det åbner bl.a. op for hjælp fra uventede kanter.

🌟 Fejl er helt okay: ALLE laver fejl – i stor og lille skala. Åben op og del dine 'fejltrin' og lærdomme, der følger med. Det kan inspirere andre til at gøre det samme + de i større grad føler sig trygge ved dig.

🌟 Vær dig selv: Drop facaden! Vær den ægte version af dig selv. Når du tør være dig selv, er det også nemmere for andre at være dem selv.

NETVÆRKSTIP NR 17

TO DO

- 👉 Tænk over dine egne svagheder.
- 👉 Tænk over hvordan du normalt præsenterer dig selv og din virksomhed.
- 👉 Prøv at inkludere flere af dine svagheder eller fejl til næste møde.
- 👉 Lyt til hvad folk kommer med af løsningsforslag.
- 👉 Spørg mere om hjælp.

NETVÆRKSTIP NR 18



BRYD RUTINEN

Hvorfor ikke gøre noget helt anderledes med dit netværk? Du kan med sikkerhed få noget nyt og andet ud af møder med og i dit netværk ved at udfordre rammerne 🖼️

Her er nogle lidt andre måder at gøre det på:

- ✅ Virtuelle kaffedates: Krydr din kaffepause med en videochat med en ny kontakt.
- ✅ Deltag i et nyt slags event: Tilmeld dig et event, du normalt ikke ville overveje. Gør det for at udfordre din forestilling om netværk.
- ✅ Del en sjov fakta: Start dine netværkssamtaler med noget sjovt eller overraskende viden om dig selv. Det vil med sikkerhed skabe en anden samtale end ellers.
- ✅ Vær kreativ med mødesteder: Indbyd til at mødes og holde møde med dit netværk på nye og spændende steder.
- ✅ Gåtur-møder: Inviter en fra dit netværk på en gåtur i stedet for det traditionelle kontormøde. Det, at I ikke skal kigge hinanden direkte i øjnene hele tiden under samtalen, betyder, at det kan være nemmere at komme i dybden og åbne sig op i samtalen.
- ✅ Netværksskattejagt: Arranger en skattejagt, hvor der intensivt er fokus på netværkskontakter, viden og kompetencer. Når du en netværksaktivitet til en leg, åbner folk sig ofte mere op.

STRESS OG FRYGT

I en verden, hvor mange LinkedIn-opdateringer ligner en storartet bedrift, kan det være nemt at føle sig lidt bagefter eller måske endda utilstrækkelig.

Der er det vigtigt at huske, at dit netværk er der for at inspirere dig – ikke skræmme og stresse dig!

Her er nogle tips til at sætte tingene i perspektiv:

👉 Fejr andres succes: Lad deres bedrifter motivere og ikke intimidere dig. Tag hvad du kan fra dem ift. energi, inspiration, gode ideer, nye vinkler...

👉 Sæt dine egne mål: Fokuser på din egen rejse, ikke andres. Det er din, du skal leve af.

👉 Søg råd – ikke sammenligning: Brug dit netværk til at lære af – ikke til at sammenligne dig med. Det kan blive en nedadgående spiral meget hurtigt, hvis du ikke føler, du kan følge med.

NETVÆRKSTIP NR 19

👉 Netværk positivt: Omgiv dig med dem, der løfter dig op, og ikke dem, der trækker dig ned. Find nogle 'Go-to'-personer i dit netværk, som kan give dig gejst og energi til mere + få dig til at holde øje med alle dine og din virksomheds fortræffeligheder

👉 Drop 'Jeg kan ingenting i.f.t de andre'-syndromet: Den lille djævel, der sidder på din skulder og fortæller dig, at du ikke er så god som de andre, er den værste følgesvend – men de fleste af os har den...

👉 Inspirationsdagbog: Notér inspirerende historier eller ideer fra dit netværk. Tag alt det med videre, der kan være med til at løfte dig, dine ideer og din virksomhed.

Dit netværk skal fungere som en kilde til inspiration – ikke angst. Brug det til at drive dig fremad – ikke holde dig tilbage.

NETVÆRKSTIP NR 20

Tro det eller ej, men din næste store netværksmulighed kunne gemme sig stort set hvor som helst. De tilfældige møder kan føre til samarbejde, nye kunder, sparringspartnere og meget andet

Her er nogle af de steder steder, hvor du kan finde guld til dit netværk:

Punkterne er kun et lille udpluk af alle de forskellige situationer, hvor du kan møde mennesker, som kan blive fantastiske netværkskontakter på kort og lang sigt.



NETVÆRK OVERALT

- ✓ Festival: Her er stemningen høj og mange er åbne for en snak i øl-køen.
- ✓ Konference: Der er mange mennesker fra mange forskellige brancher – optimalt sted at være nysgerrig og netværke.
- ✓ Fritidsaktiviteter: Der er SÅ meget netværk at hente, der hvor du bruger din fritid. Den uformelle netværkssnak kan udvikle sig til et professionelt.
- ✓ Efter- og videreuddannelse: Personer med vidt forskellige baggrunde mødes her med samme mål.
- ✓ Børnenes fodboldkamp: Andre forældre kan være fremtidige partnere, kunder eller noget helt tredje.
- ✓ Hobbykurser: Lær noget nyt og netværk samtidig.
- ✓ Fødselsdage og fester: Et optimalt sted at møde netværkets netværk – de mennesker, du omgiver dig med, 'gemmer' som regel på et hav af spændende netværkskontakter
- ✓ Onlinekurser: Et godt sted at spotte interessante personer, der kommer med spændende spørgsmål, nye vinkler eller sidder med viden, der kan udvide dine horisonter.

KVALITET OVER KVANTITET

NETVÆRKSTIP NR 21

Når du bevæger dig rundt i forskellige netværkssammenhænge, kan det at sige 'nej' være en superkraft, som ikke alle besidder.

Det handler om at prioritere kvalitet over kvantitet. At mærke efter hos dig selv når du vælger netværkskontakter til og fra. Det er en svær øvelse, og det tager tid at lære.

Her er nogle tips til, hvordan du kan gøre det:

🌱 **Kend din værdi:** Forstå, hvad du kan tilbyde, og hvad du søger i netværket. Dan et overblik over dine værditilbud.

🌱 **Kvalitet over kvantitet:** Dybere forbindelser er ofte mere givende end mange overfladiske. Ikke dermed sagt at de forbindelser, der starter på overfladen, ikke kan føre til meget mere.

🌱 **Vær selektiv:** Ikke alle forbindelser er lige værdifulde. Vælg dem, der passer bedst til dine mål. Husk dog ikke at være for kritisk – diversitet i dine kontakter er værdifuldt.

🌱 **Sæt grænser:** Det er okay at have grænser for, hvor meget tid og energi du investerer i netværk. Lad mavefornemmelsen (og kalenderen) råde.

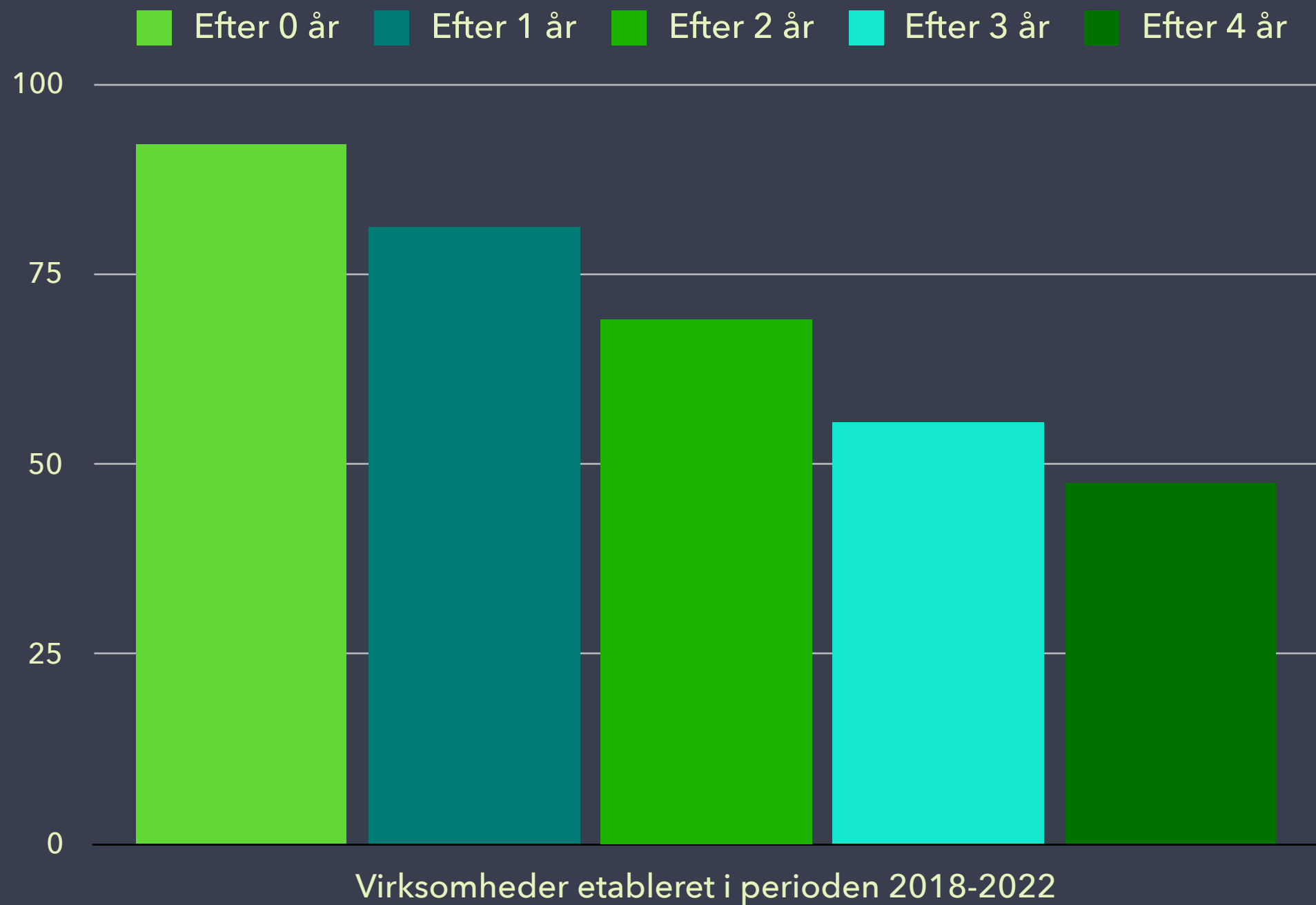
🌱 **Øv dig i at sige 'Nej':** Det er en færdighed, der kræver praksis, men det er det værd. Et 'nej' kan formuleres venligt og respektfuldt – og bliver ikke nødvendigvis en dørlukker.

🌱 **Genovervej dine prioriteter:** Periodisk reevaluering af dine netværksmål kan give klarhed. Det kan også være med til at gøre dig skarpere ift., hvilke netværk du vil være medlem af, og hvilke personer du mangler sparring med nu og her.

🌱 **Tilbyd alternativer:** Hvis du siger 'nej', kan du måske henvise til en anden i dit netværk. Det skaber gode vibes, og det kan være med til at bidrage til endnu større og bedre samarbejder.

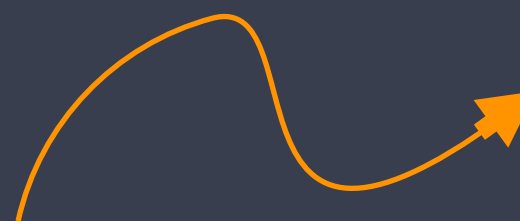
At sige 'nej' er ikke en hindring – det er en strategi for at sikre kvalitetsforbindelser. Så vær ikke bange for at bruge det, når du finder det nødvendigt!





"Mere end halvdelen af alle danske iværksættere dør indenfor fem år"

(eStatistik 2023)



Med et erhvervsnetværk øger du chancerne for at være én af dem, der står distancen.

NETVÆRKSTIP

NR 22



ORDENTLIGHED

Den nogle gange oversete, men ufatteligt kraftfulde netværksdyd: ORDENTLIGHED

Det er ikke bare god skik – det er GOD forretning! At opføre sig ordenligt (som min mor vil kalde det), er et spørgsmål om at tænke sine relationer på den korte og på den lange bane.

Lad os dykke ned i, hvordan simpel ordentlighed kan give dig en kant i netværksverdenen:

- 👉 Vær tidsbevidst: Respekter andres tid – vær punktlig til møder, afslut i god tid og lad være med at holde alt for lange møder, hvor det ikke er nødvendigt.
- 👉 Giv ærlig, men venlig feedback: Konstruktiv feedback er en gave, pak den pænt ind i din ærlighed – ingen har lyst til at få en grimt indpakket gave.
- 👉 Anerkend andres bidrag: En anerkendelse, rosende ord eller et mentalt 'godt arbejde' sætter sig fast på den gode måde – det vil du også blive husket for.
- 👉 Svar altid på mails: Selv et kort 'tak' kan gøre en forskel.
- 👉 Vær hjælpsom uden forventning om gengæld: Nogle gange er det bedste 'netværk', når man ikke 'netværker' – med reference til at netværk skal tænkes som en "guitar".

NETVÆRKSTIP

NR 23

Har du tænkt over, at dine netværkserfaringer kan blive dine personlige superkræfter?

Hver samtale, hvert møde, hver reception, hver konference, hver fødselsdag, hver forbindelse er en netværkslektion i sig selv. Så hvorfor ikke bruge dine erfaringer til at booste din egen udvikling?

Her er nogle tips til, hvordan du kan lade dine egne erfaringer gøre dig til en endnu skarpere netværker:

🌱 Sælg dig selv til dig selv: Den samme pitch, du bruger i netværk, kan du også bruge til at booste din selvtillid! Stå foran spejlet, kig dig selv dybt i øjnene og fyr den af!

🌱 Lær af hver interaktion med andre: Fik du afvist et håndtryk? Gik du for tidligt? Glemte du at høre efter? Reflekter over, hvad du kan gøre anderledes

BRUG DINE

NETVÆRKSERFARINGER

næste gang. Netværk er ikke en sprint, men et maraton.

🌱 Vend akavet til spændende: Den pinlige tavshed i en samtale? Den frygter mange. Se den som et perfekt øjeblik til at øve din hurtigtænkning og evne til at stille de spontane spørgsmål.

🌱 Netværkets feedback er guld: Tag den konstruktive kritik, du får, og brug den til at forbedre dig og dine netværkskompetencer.

🌱 Sociale skills på steroider: Hver netværksbegivenhed er en chance for at pudse dine sociale netværksfærdigheder af. Gør det!

I netværk er hver oplevelse en mulighed for at vokse. Brug den viden, og se dig selv og dit netværk blomstre!

NETVÆRKSTIP

NR 24

For alt i verden, så husk også at slappe af! Det er vigtigt at lade batterierne op, så du kan være fuldstændig engageret, når du netværker.

Lad os så snakke om, hvordan ferietid og pauser fra arbejdet kan være den perfekte 'opladerstation' for dit netværks-maraton.

Her er nogle genopladningstips til dit netværksbatteri:

Brug ferietiden til hyggepauser: Slap af og gøre nogle af alle de ting, som du elsker og ikke når i hverdagen. Nyd en kop varm kakao i stilhed, læg det helt store puslespil mv.

Vælg netværksaktiviteter med omhu: Sig 'ja' til de events, du virkelig kan glæde dig til, og hvor du kan møde værdifulde og givende forbindelser.

Dybere samtaler: Udnyt familiemiddage og fester til dybe samtaler i stedet for fagsnakke med dit erhvervsnetværk.

Planlæg stille dage: Efter en tid med højt tempo er det en formidabel idé at sætte tid af til ro og refleksion. Tag en dag i dit eget selskab...

Jeg håber, at du kommer til at bruge dine ferieperioder til at genopbygge din energi, så du er klar til at netværke med ny styrke, når hverdagen vender tilbage.

NETVÆRKS- BATTERIERNE



BONUS TIP



FØR, UNDER OG EFTER

Når det kommer til netværk, er timing alt. Det handler ikke kun om det perfekte håndtryk; det handler om at tænke strategisk før, under og efter netværkseventet. Lad os dykke ned i det:

Før:

- ✓ Sæt mål: Hvad vil du opnå? Møde 5 nye mennesker? Lære noget specifikt?
- ✓ Forbered din pitch: Ha' en kortfattet præsentation af dig selv og din virksomhed/dit job klar.
- ✓ Research: Læs deltagerlisten igennem og find frem til, hvem du især gerne vil møde.

Under:

- ✓ Vær nærværende: Fokuser på at være i øjeblikket – ikke på din telefon!
- ✓ Aktiv lytning: Folk elsker at blive hørt – så lyt mere, end du taler. Husk: to ører og en mund...
- ✓ Vær dig selv: Autenticitet vinder over oppustet ego. Så træk vejret og mød dine nye netværksrelationer, som du er.

Efter:

- ✓ Opfølgning: Send en personlig e-mail eller LinkedIn-besked for at styrke forbindelsen og sikre dig, at de ved, hvem du er og vil dem.
- ✓ Reflekter: Hvad lærte du? Hvad kunne du have gjort bedre?
- ✓ Planlæg næste skridt: Brug dine nye forbindelser og indsigter til at udvikle din netværksstrategi og -arbejde.

Netværk er en kunst, der kræver tænkning før, under og efter.

BONUS TIP

SKAB 'WOW'-OPLEVELSELER FOR DIT NETVÆRK

Hvis du vil have, at dit netværk husker dig som den person, der altid bringer noget ekstraordinært til bordet, så er det tid til at skabe nogle 'wow'-oplevelser!

Det vil sige oplevelser, de ikke ventede, de ikke selv havde tænkt over, og som ryster dem lidt på den gode måde.

Her er ideer til, hvordan du kan gøre et varigt indtryk i dit netværk - med lidt humor og masser af charme:

👉 Personligt aftryk: Send en håndskrevet takke-note efter et møde. I en digital verden skiller det sig ud, og langt de fleste steder ryger du på opslagstavlen til offentligt skue på arbejdspladsen - på den bedste måde.

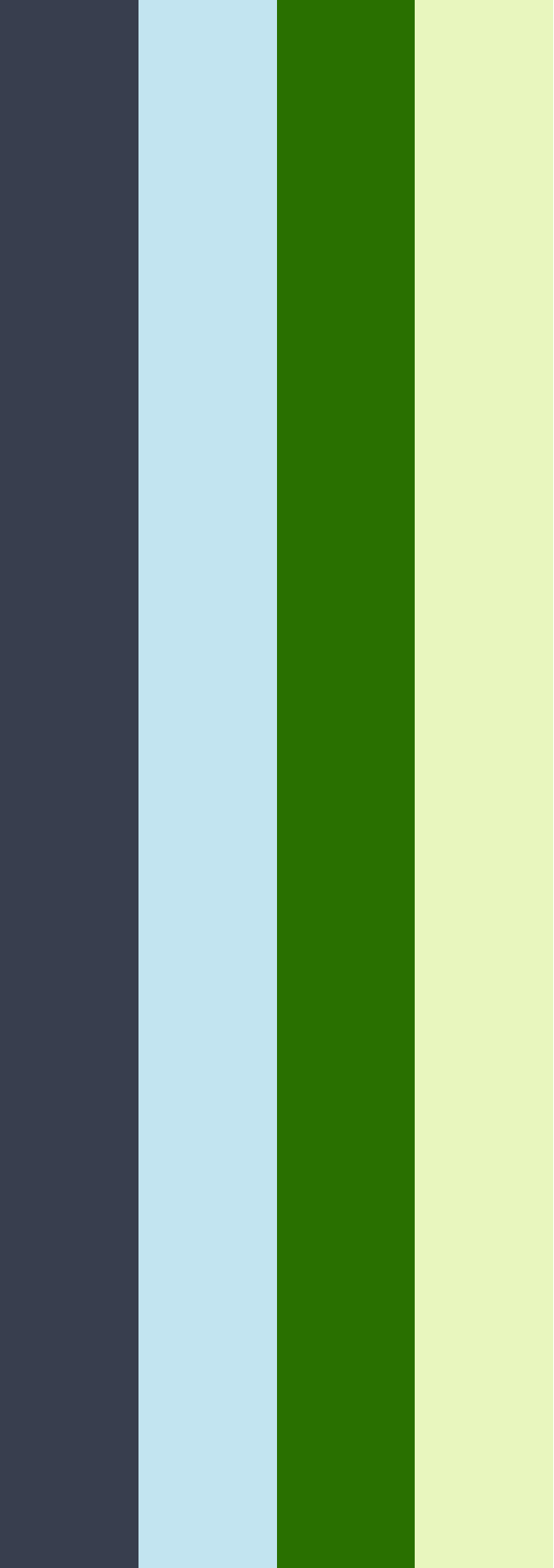
👉 Del unik viden: Hvis du nørder i noget i din fritid, har arbejdet med noget HELT andet end nu, eller har bunker af viden, du ikke bruger i hverdagen, så er det en deling af dét, der kan gøre, at dine netværksrelationer husker dig.

👉 Kom med perspektiver eller ideer, som ingen andre har tænkt på: Tænk kreativt og hjælp andre til at finde anderledes løsninger - det sætter aftryk og kan gøre dig til en go to-person næste gang, dit netværk mangler nye vinkler og løsninger.

👉 Giv personlige gaver: At du bruger tid på at købe eller ligefrem lave en gave, der afspejler modtagerens interesser, viser, at du virkelig har lagt mærke til dem. Det er en formidabel måde at gøre din netværksrelation klar over, at du sætter pris på, at I deler netværk.

👉 Inviter til arrangementer: Hvis du har en lille gruppe netværksrelationer, som du meget gerne vil lære bedre at kende, er det en oplagt mulighed at invitere i biografen, til foredrag eller andet, der skaber en fælles oplevelse for jer og en masse at dele og tale om.

Sæt et uforglemmeligt præg på dit netværk. Gå ud og skab nogle 'wow'-momenter, der får folk til at smile længe efter, mødet er slut!



*DET VAR DET :-)
GOD FORNØJELSE MED AT
SKABE OG DYRKE ENDNU MERE
NETVÆRK!*

OG HUSK...

**NETVÆRK
KAN ALT**