

NETVÆRK EFTER GULDET UDEN AT VÆRE EN GRIB af Sussi Bianco

- 1. SÆT DIG SELV I SPIL.**
Din viden er ikke noget værd, hvis der ikke er nogen, der ved, hvad du ved Dine mål får ingen samarbejdspartnere eller fanklub, hvis ingen kender dem.
- 2. HAV ET MÅL OG GØR DIT MÅL SYNLIGT.**
Hvad optager dig professionelt? Hvad drømmer du om? Hvad er din største udfordring? Hvilket potentiale udforsker du? Dit engagement smitter og giver andre lyst til og mulighed for at hjælpe dig.
- 3. SPØRG HELT KONKRET EFTER VIDEN, NY INSPIRATION OG FORBINDELSER.**
Spørg de dygtige mennesker, du møder, hvem der har den nyeste viden. Kender de til steder, der kunne være inspirerende. Spørg om de kender nogen der ved noget om netop det, du har behov for.
- 4. VÆR NYSGERRIG OVERFOR HVAD DER OPTAGER MENNESKER I DIT NETVÆRK.**
Nysgerrighed beriger både dig og den du er nysgerrig overfor. Begge bliver klogere og skarpere. En kultur med videns deling løfter alle deltagerne tættere på deres mål, hurtigere.
- 5. VÆR KONKRET I DEN MÅDE DU BIDRAGER TIL DINE NETVÆRKSFORBINDELSER.**
Alle er glade for at blive lyttet til. Men som en toptunet netværker bidrager du ved både at lytte og ved at dele din viden, formidle ny inspiration og forbinde mennesker.
- 6. ANBEFAL OG FORBIND MENNESKER I DIT NETVÆRK**
Vær en af de få der er opmærksom på hvilke mennesker, der kunne få glæde af en snak eller en kop kaffe sammen. Du huskes for det, og de får muligheden for at opdage om de skal noget med hinanden.
- 7. GØR DET NEMT – HAV TRE DELMÅL FOR HVER GANG DU DELTAGER.**
Eksempler: Jeg vil vedligeholde forbindelse X. Jeg vil opsøge og vide mere om mindst én ny organisation. Jeg vil lave kaffeaftaler med tre personer om projekt Y.
- 8. SPØRG ANDRE HVORDAN DE HAR SUCCES MED AT NETVÆRKE – DET KAN LÆRES.**
Se networking som en kunst der kan læres – find læremestre. Øv dig, træn, og vær nysgerrig, lærende mens du træner.
- 9. OPSØG SITUATIONER OG FORA HVOR DU KAN NETVÆRKE.**
Du kan udfordre dig selv i dine måder at netværke på – prøv forskelligt af. Vælg netværk/ konferencer/ foredrag eller andre sammenhænge, hvor du møder folk du ikke i forvejen kender. Sæt dig selv i spil både med dine ønsker og med dine bidrag.
- 10. DUK OP – FØLG OP.**
Godt begynd er halvt fuldendt. Duk op og vær til stede med engagement og nysgerrighed, så skaber du tillid og det er forudsætningen for at du opdager, hvad der er relevant at følge op på.

Konsulenthuset
Sussi Bianco

Konsulent
Facilitator
Foredagsholder

+45 22 53 05 67
info@sussibianco.dk

Sussi Bianco



Materialet må gengives med kildeangivelse. Copyright Sussi Bianco.

Sussi
Bianco