

Netværk

Dit netværk tilbyder dig masser af viden, inspiration, råd og sparring, og der er en stor sandsynlighed for, at dit netværk er større, end du er klar over! Flere undersøgelser viser, at netværk er en af de mest brugte kanaler, når virksomheder rekrutterer nye medarbejdere.

Men hvad er netværk egentlig, og hvordan kan du bruge det aktivt i jobsøgningen?

Netværk og Networking

For at forstå, hvordan du kan få det fulde udbytte af netværk i din jobsøgning, er det vigtigt først og fremmest at få klarlagt to begreber: netværk og networking.

Netværk består af mennesker omkring dig. Det kan både være dit nære netværk såsom familie, venner, naboer og bekendte og mere perifert, mennesker du møder på uddannelser og kurser eller tidligere chefer, kolleger og samarbejdspartnere, såsom kunder og leverandører. Der er netværksmuligheder i enhver social begivenhed og interaktion.

Networking er derimod det, du vælger at gøre med dit netværk, og måden du gør det på. Uden networking får du ikke det fulde udbytte af dit netværk.

Hvad kan du bruge dit netværk til?

Du netværker sikkert allerede! Det er ikke sikkert, du er bevidst om det, men du har sandsynligvis spurgt til andres erfaringer, hvis du skulle købe et produkt, finde en ny læge eller på ferie.

På samme måde kan du aktivere dit netværk og få den hjælp og viden, der kan bringe dig videre. Når du netværker, søger du viden og information, som kan hjælpe dig frem til dit næste job.

Giv og tag - netværk fungerer ligesom en gaveøkonomi

Netværksarbejde kan være mange ting. Generelt skal du forsøge at betragte det som en uforpligtende dialog, hvor du beder en person om hjælp til noget. Men godt netværksarbejde er også det modsatte. At du byder ind med interesse og hjælp til personer i dit netværk. Du skal med andre ord betragte det at lave netværksarbejde som en proces, hvor du både skal "yde" og "nyde".

Sådan kan du bruge dit netværk:

- Informér om, at du evt. er jobsøgende. Husk at være meget specifik med to ting: Hvad er dit jobmål, og hvad kan du i forhold til dit jobmål? Det er din opgave at sikre, at dit netværk holder øjne og ører åbne i forhold til dit jobmål.
- Få viden om et opslået job. Det er ikke altid tydeligt, hvad arbejdsgiver er på udkig efter hos deres kommende medarbejder. Det kan være, at du har nogle i dit netværk, der kan give dig informationer, der gør, at du kan præcisere din værdi i forhold til stillingen og virksomheden.
- Kom i spil til en jobsamtale. Kender du en, der arbejder i en virksomhed, som søger en medarbejder, kan du bede den person om at lægge et godt ord ind for dig. Mange virksomheder vil gerne gå videre med en, som de har fået anbefalet fra en god medarbejder.
- Hent inspiration til, hvor du kan søge. Det kan fx være, at den virksomhed, som en i dit netværk arbejder i, vækster og har brug for flere medarbejdere. Det kunne være en opgave for dig at gå videre med, for der kan ligge en potentiel jobåbning.



- Få informationer om brancher og virksomheder og feedback på dine kompetencer i forhold til dit jobmål. Kender du en, som har en jobtype, du er interesseret i, kan du få information om, hvad personen har gjort for at få den stilling. Det kan være, at du mangler nogle kompetencer, som du kan tilegne dig via uddannelse eller et "mellemsop"-job.
- Få et endnu større netværk. Hvem kender du i dit netværk, som kan anbefale dig at kontakte andre? Du kan bede dit netværk om at sende dit CV ud til deres netværk. På den måde udvider du effektivt dit netværk. Med en forholdsvis lille indsats, kan du nå mange med dit budskab.
- Hvis du vil etablere egen virksomhed eller har et projekt, du vil udforske, kan du også hente viden og information fra netværket. Det kan være, at du har brug for at finde ud af, hvordan du skal gribe det an eller blot har brug for nogle at spille bold op ad i forhold til dine tanker og idéer.



Hvordan aktiverer du dit netværk?

Når du har fået kortlagt dit netværk, og du ved, hvad du kan bruge det til i forhold til dit jobmål, skal du aktivere det. De fleste mennesker vil gerne hjælpe, ligesom du sikkert også gerne vil hjælpe andre. Du kan se denne aktivering som en proces, der består af nogle forskellige faser:

- **Forberedelse**

Hvad vil du? Hvad er hensigten med kontakten? Det er vigtigt, at du er tydelig, og at det er dig, der sætter rammen for indholdet i mødet.

- **Din kontakt**

Du kan kontakte dit netværk via telefon, e-mail eller sociale medier. Dit mål kan være et fysisk møde, men indled gerne med en e-mail eller ring for at fortælle, hvad hensigten er.

Til mødet er det vigtigt, at du har en agenda, som gør, at du fremstår seriøs og professionel. Du kan stille relevante spørgsmål og have noget med, du gerne vil præsentere. Tænk også over hvilken værdi, du kan tilføre den anden. Vær selv åben for at give.

Husk at dit møde ikke kun handler om dit næste job, men om at få idéer, informationer og nye kontaktpersoner m.m.

- **Opfølgning**

Efter mødet er det vigtigt at følge op. Skriv fx en e-mail, hvor du fortæller, hvad du har brugt jeres møde til og husk at tilbyde din hjælp, hvis vedkommende har brug for den i en lignende situation. Alle har brug for et godt og aktivt netværk på et tidspunkt, og det kræver vedligeholdelse.



Netværk er den mest brugte rekrutteringskanal i små private virksomheder (60%).

KONSULENHUSET BALLISAGER, REKRUTTERINGSANALYSE 2017

Gode råd til netværk

1. Vær afklaret med, hvad du ønsker at opnå og læg en plan, før du tager kontakt
2. Kortlæg dit netværk. Du kan evt. tegne det for at gøre det mere overskueligt
3. Et effektivt og professionelt netværksmøde tager udgangspunkt i seriøs forberedelse
4. Præsenter dig selv: Hvem er du, navn og job eller ønsket job. Hvilken værdi kan du skabe for andre, og hvad vil du i fremtiden?
5. Følg din forberedelse, så du får svar på dine spørgsmål. Vær præcis med hensigten for mødet. Spørg ind til hvad du evt. kan hjælpe den anden med
6. Vær personlig i mødet - vær ærlig om mål/formål og styrker/svagheder
7. Opfølgning: Når mødet er gennemført, vedligeholder du netværket ved at følge op
8. Hold kontakten. Fremadrettet kan både du og dit netværk få udbytte af, at I holder kontakten. Dette kan gøres både pr. e-mail, tlf. og via sociale medier
9. Tilbyd din hjælp. Fortæl dit netværk, at du har nået dit mål, og fortæl at du står til rådighed for dem
10. Udvid dit netværk. Der findes fx både fysiske netværk som BNI, Rotary og Netværk Danmark samt online netværk som LinkedIn, Facebook m.fl.

Kontakt Frie

Vi står altid klar til at hjælpe dig med at blive endnu stærkere i din jobsøgning. Kontakt os, hvis du får brug for hjælp.

Frie
Telefon: 63 13 85 50
frie.dk

