

# Drejebog

## - Få succes med at netværke

Denne drejebog vil give dig konkrete værktøjer til, hvordan du undgår typiske faldgruber og spildtid og i stedet oplever gevinsterne ved at netværke.

### Hvorfor skal du netværke?

Alle snakker om det, og du har helt sikkert også hørt, at netværk er vigtigt og værdifuldt.

Et netværk kan give dig:

- Samarbejde og sparring
- Idéudveksling
- Videndeling
- Hjælp til at træffe beslutninger
- Nyt job
- Styrkelse af evnen til at komme i mål.

Kort sagt: Et netværk kan være guld værd for dig og din virksomhed!

### Hvordan du undgår at falde i de typiske faldgruber

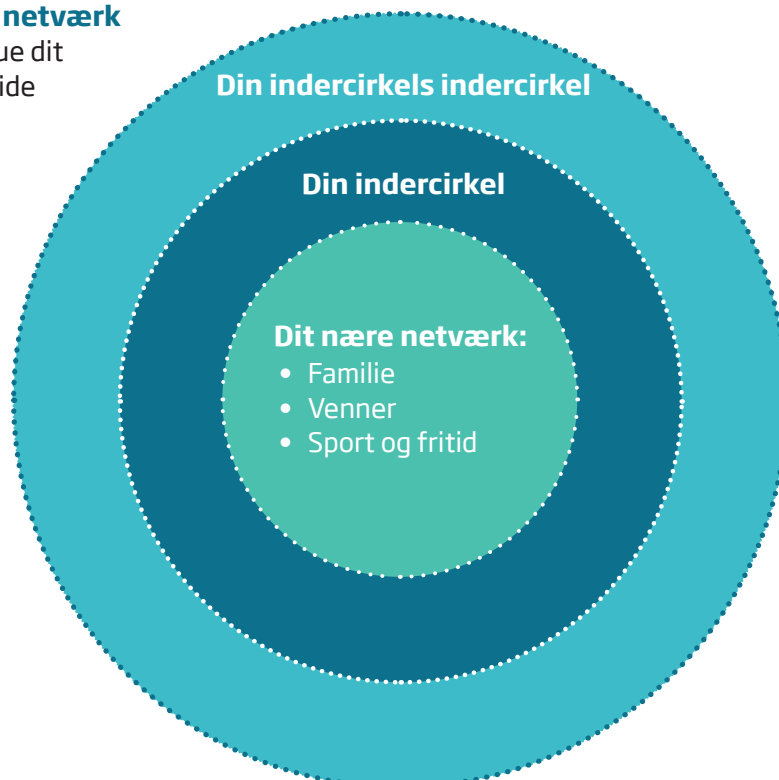
Værdien af netværk kommer ikke af sig selv. At skabe og vedligeholde dit netværk kræver energi og tid, og derfor er det vigtigt, at du ved, hvad du selv kan gøre for ikke at spilde tiden, når du netværker. To typiske faldgruber kan være, at du som netværker mangler:

1. **Formål** - hvad er målet og din motivation for at netværke?
2. **Reel interesse** - hvorfor er du interesseret i dem, du netværker med?

Med en klar strategi får du det mest optimale ud af dit netværk.

### Start med at kortlægge dit netværk

For at du nemmere kan overskue dit netværk, kan det være en god ide at bruge denne model.



Prøv for hver af de ovennævnte at skrive tre relationer, som du kan bruge i forhold til din virksomhed, og hvad du ønsker ud af relationen.

### Dit nære netværk

Navn	Relation	Hvad kan vedkommende hjælpe med?
1. _____	_____	_____
2. _____	_____	_____
3. _____	_____	_____

### Din indercirkel

Navn	Relation	Hvad kan vedkommende hjælpe med?
1. _____	_____	_____
2. _____	_____	_____
3. _____	_____	_____

### Din indercirkels indercirkel

Navn	Relation	Hvad kan vedkommende hjælpe med?
1. _____	_____	_____
2. _____	_____	_____
3. _____	_____	_____

Nu har du et begyndende overblik over, hvem i dit netværk, som du vil starte med at dyrke en relation med, og som du kan bruge i forhold til din selvstændige virksomhed.

Men det er også vigtigt, at du overvejer, hvad du selv kan tilbyde vedkommende, som du gerne vil have kontakt til.

Gør dig selv den tjeneste og hav tre ideer til, hvordan du kan hjælpe vedkommende. Brug eventuelt LinkedIn og undersøg nærmere i dit netværk, om der er relationer, som vedkommende kan bruge.

## Hvad kan du tilbyde?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## Spørg også dig selv, hvad dine egne mål er:

Hvorfor skal man netværke med dig?

Hvor er det, du kan gøre en forskel med din viden?

Hvem kan du introducere andre til?

## Hvordan bliver du en god netværker?

Som udgangspunkt kan man sige, at der er tre ting, som er vigtige for at være en god netværker.

- Du skal turde bede om hjælp
- Forvent at du selv skal give meget mere, end du modtager
- Hav tillid til at andre gerne vil hjælpe dig

Når du møder andre, som du ikke kender, så vær bevidst om din fremtoning. Det er vigtigt, at du fremstår:

- Åben
- Imødekommende
- Klar til smalltalk

Mange taler om, at du skal have en elevator tale, hvor du på kort tid kan præsentere dig og din virksomhed. Det er også vigtigt, at du på måske 30 sekunder kan forklare:

- Hvem er jeg
- Hvad kan jeg hjælpe dig med
- Hvem er det, du gerne vil i kontakt med

Det er godt at blande smalltalk og forretning. Det er en god metode til at ikke at fylde for meget, hvis man kun taler produkt og egen forretning.

## HUSK! Lyt altid mere end du taler ...

At kunne lytte aktivt er guld værd i din videre rejse med dit netværk. Ordet empati bliver også ofte brugt i forhold til at netværke. Empati er evnen til at genkende og forstå andres følelser.

Så lyt til hvad andre fortæller, selvom du vildt gerne vil bringe dit eget budskab videre.



## 10 gode råd til at netværke

1. Skab reel interesse og gå strategisk til værks ved at kortlægge dit nuværende netværk og forhold dig selektiv og kritisk til det
2. Stil gode åbne spørgsmål (hv- spørgsmål)
3. Forbered en kort og klar præsentation af dig og din forretning (elevatortale) og fortæl hvad du kan, og hvordan du kan/vil hjælpe andre
4. Sig tak til dem, der hjælper dig
5. Giv mere, end du forventer at få igen. Husk de tre elementer, der kendetegner en god netværker: En, der tør bede om hjælp; En, der både tager imod og giver retur; En, der har tillid til, at andre vil hjælpe
6. Sig nej, hvis du ikke selv kan hjælpe - men husk at henvise til andre i dit netværk
7. Vær forberedt, kig en deltagerliste igennem, og undersøg nærmere hvem, du gerne vil i kontakt med
8. Aftal næste skridt - Hvordan holder I kontakten?
9. Hold, hvad du lover
10. Gør altid dit bedste.

Vi håber, drejebogen har givet dig inspiration til at netværke, og hav det i tankerne, at hver eneste du møder har i gennemsnit 400 relationer, som du også har en mulighed for at relatere dig til.

Netværk er også billig markedsføring for dig og din virksomhed og en god måde for dig at få kontakter, som du ellers ikke ville have adgang til.

**Held og lykke med at aktivere dit netværk.**

## Kontakt Frie Selvstændige

Er du selvstændig eller på vej til at blive det?  
Vores virksomhedsspecialister står altid klar til at give dig 1:1 sparring. Kontakt os, hvis du får brug for hjælp.

**Frie Selvstændige**  
Telefon: 63 13 85 50  
frie.dk

