

Netværk og jobsøgning



Trin 1: Netværk

- Start med at kigge på dit netværk. Hvem kunne være relevant at kontakte?
- Efter at du har dannet dig et overblik over mulige kontakter, der kan hjælpe dig, bør du sammensætte et netværksskort, hvor du inddeler personer i henholdsvis varme- og kolde kontakter.
- Varme kontakter er personer, der umiddelbart kender dig. Det kan være familie, venner, naboer, kolleger og så videre.
- Kolde kontakter er personer, der virker interessante for dig, men som ikke kender dig. Det kan være en person i en virksomhed, som du er interesseret i at komme i kontakt med.



Trin 2: Netværksidé

Det næste trin i netværksprocessen er, at blive afklaret med din netværksidé.

Det kan være, at du ønsker en afklaring på dit jobmål eller søger viden om åbninger på jobmarkedet i en bestemt branche.

Du søger sparring på en forretningsplan eller et koncept.

Det kan også være, at du gerne vil have feedback på dit CV og dine kompetencer.



Trin 3: Netværksmøde

Efter du har dannet dig et overblik over dine varme og kolde kontakter, handler det om at etablere netværksmøder.

Din vej til et netværksmøde forløber i tre faser: Forberedelse, gennemførelse og opfølgning.

Forberedelse

- God forberedelse er nøglen til et effektivt og professionelt netværksmøde
- Ud fra din netværksidé skal du finde en vinkel til hver relevant kontaktperson. Hver enkelt kontaktperson kræver en bestemt indgangsvinkel der passer til situationen. Herefter afgør du om det er et brev, en e-mail, et telefonopkald eller et personligt møde, der skal være din indgangsvinkel.
- Det er dig, der har ansvaret for at få mest ud af dit møde. Derfor bør du forberede en række spørgsmål på forhånd. Det giver et godt udgangspunkt for dialogen med netværkskontakten.

Gennemførelse

- Du skal følge din forberedelse, så du får svar på de spørgsmål du, har forberedt.
- Vær ærlig og fortæl netværkskontakten at du kommer uden nogen skjult dagsorden.
- Du skal være konkret. Spørg efter navne og om du må henvise til netværkskontakten, når du tager kontakt til nye kontakter.
- Du kan også tilbyde hjælp den anden vej, hvis netværkskontakten skulle kontakte dig på et tidspunkt.

Opfølgning

- Du skal følge op på din samtale efter netværksmødet. Det er også her, at du for alvor vedligeholder dit netværk. Du kan sende en e-mail med en kort besked og en tak for sidst.
- Du kan også vedligeholde kontakten med dit netværk ved at fortælle om de resultater, du har opnået med mødet.
- Sørg for at du står til rådighed for dit netværk.