
Training krachtig netwerk(en)

Opdracht 1: Netwerkanalyse

- Doel: Inzicht krijgen in je huidige netwerk en het identificeren van waardevolle contacten.
- Beschrijving: Voer een gedetailleerde analyse uit van je huidige netwerk. Deze analyse helpt je om te begrijpen wie je al kent en hoe zij je kunnen helpen in je tweede spoor traject.
- Stappen:
 1. Maak een lijst van al je contacten:
Noteer alle mensen die je kent in je professionele en persoonlijke leven. Denk aan collega's, vrienden, familie, oude studiegenoten en mensen die je hebt ontmoet tijdens evenementen.
 2. Categoriseer je contacten:
Deel je contacten op in verschillende categorieën, zoals 'Huidige Collega's', 'Oude Collega's', 'Professionele Connecties', 'Persoonlijke Connecties', 'LinkedIn Connecties', etc.
 3. Beoordeel de waarde van elke contact:
Noteer voor elke persoon hoe zij je kunnen helpen. Kunnen ze je in contact brengen met potentiële werkgevers? Hebben ze waardevolle informatie of advies?
- Uitwerking: Maak een tabel of spreadsheet om je netwerk overzichtelijk in kaart te brengen en te zien waar de meeste waarde ligt.

Opdracht 2: LinkedIn-profiel optimaliseren (deze stap overslaan als je de LinkedIn-training al afgerond hebt)

- Doel: Je online professionele aanwezigheid verbeteren en aantrekkelijker maken voor potentiële connecties.
- Beschrijving: Optimaliseer je LinkedIn-profiel om je professionele imago te verbeteren en aantrekkelijker te maken voor nieuwe connecties.
- Stappen:
 1. Profielonderdelen bijwerken:
 2. Profielfoto: Zorg voor een professionele en recente profielfoto.
 3. Kopregel: Schrijf een pakkende kopregel die duidelijk maakt wat je doet en wat je zoekt.
 4. Samenvatting: Schrijf een beknopte, krachtige samenvatting die je professionele achtergrond en doelstellingen beschrijft.
 5. Ervaringen en vaardigheden: Werk je werkervaring, opleidingen en vaardigheden bij. Voeg beschrijvingen toe die je prestaties en verantwoordelijkheden benadrukken.
 6. Aanbevelingen en bevestigingen: Vraag om aanbevelingen van voormalige collega's en managers. Bevestig vaardigheden van anderen en vraag hen om hetzelfde voor jou te doen.
- Uitwerking: Zorg ervoor dat je LinkedIn-profiel volledig is en consistent met je CV. Gebruik zoekwoorden die relevant zijn voor de functies die je zoekt.

Opdracht 3: Netwerkuitbreiding

- Doel: Nieuwe waardevolle connecties toevoegen aan je netwerk.
- Beschrijving: Breid je netwerk uit door strategisch nieuwe connecties te maken die je kunnen helpen bij het vinden van nieuwe kansen.
- Stappen:
 1. Identificeer potentiële connecties: Zoek naar mensen in je vakgebied, alumni van je universiteit, leden van professionele organisaties, en deelnemers aan netwerkevenementen.
 2. Persoonlijke uitnodigingen sturen: Stuur gepersonaliseerde uitnodigingen op LinkedIn of via e-mail. Vermeld hoe je hen hebt gevonden en waarom je graag met hen wilt verbinden. Voorbeeld: "*Beste [Naam], ik zag uw profiel op LinkedIn en was onder de indruk van uw werk in [specifiek vakgebied]. Ik zou graag met u verbinden om meer te leren over [onderwerp] en mogelijke samenwerkingen te bespreken.*"
 3. Volg en interacter: Volg relevante bedrijven, influencers en vakgroepen op LinkedIn. Reageer op berichten, deel waardevolle content en neem deel aan discussies.

Uitwerking: Documenteer je nieuwe connecties en plan follow-up interacties om deze relaties te versterken.

Opdracht 4: Informele netwerkbijeenkomsten organiseren

- Doel: Actief netwerken door het organiseren van bijeenkomsten en het benutten van bestaande connecties.
- Beschrijving: Organiseer informele netwerkbijeenkomsten zoals koffieafspraken, lunches of online videovergaderingen om je netwerk te versterken.
- Stappen:
 1. Identificeer doelgroepen: Bepaal wie je wilt uitnodigen. Dit kunnen oude collega's, nieuwe connecties, of mensen uit je netwerkanalyse zijn.
 2. Uitnodigingen versturen: Stuur persoonlijke uitnodigingen met een duidelijk doel voor de bijeenkomst. Leg uit waarom je hen wilt ontmoeten en wat je hoopt te bereiken. Voorbeeld: "*Beste [Naam], ik zou graag met u afspreken om ideeën uit te wisselen over [specifiek onderwerp]. Heeft u tijd voor een koffieafspraak volgende week?*"
 3. Voorbereiden op de bijeenkomst: Bereid een agenda voor met onderwerpen die je wilt bespreken. Zorg voor een professionele, maar ontspannen sfeer.
 4. Follow-up: Stuur na de bijeenkomst een bedankbericht en bevestig eventuele besproken acties of vervolgsafspraken.
- Uitwerking: Noteer de uitkomsten van je bijeenkomsten en hoe deze je kunnen helpen in je tweede spoor traject. Plan eventuele vervolgstappen.

Opdracht 5: Elevator pitch oefenen (deze opdracht overslaan als de krachtige pitch training afgerond is)

- Doel: Een korte, krachtige introductie voorbereiden die je kunt gebruiken tijdens netwerkevenementen en informele ontmoetingen.
- Beschrijving: Oefen een elevator pitch die je professionele achtergrond en doelen samenvat in ongeveer 30 seconden tot een minuut.
- Stappen:
 1. Introductie: Je naam en huidige professionele status.
 2. Achtergrond: Korte samenvatting van je werkervaring en belangrijkste vaardigheden.
 3. Doel: Wat je zoekt of wat je hoopt te bereiken door te netwerken.
 4. Schrijf je pitch: Noteer een eerste versie van je pitch. Houd het kort en to-the-point. Voorbeeld: "*Hallo, ik ben [Naam], een ervaren projectmanager met meer dan vijf jaar ervaring in het leiden van IT-projecten. Ik ben momenteel op zoek naar nieuwe kansen om*

mijn vaardigheden in [specifiek vakgebied] te benutten en bij te dragen aan innovatieve projecten."

5. Oefen je pitch: Oefen je pitch hardop voor de spiegel, met vrienden of familie. Vraag om feedback en pas je pitch aan om deze vloeiender en overtuigender te maken.
 6. Gebruik je pitch: Gebruik je pitch tijdens netwerkevenementen, informele bijeenkomsten en wanneer je nieuwe connecties maakt.
- Uitwerking: Schrijf je definitieve pitch uit en oefen deze regelmatig. Zorg ervoor dat je pitch natuurlijk klinkt en gemakkelijk te onthouden is.