



netwerken uitbouwen

Zelf training geven

aanpak training

- 2 Voorbereiding
- 3 Deze training geven
- 4 Waarover gaat deze training?
- 5 SWOT-analyse: Het netwerk van de onderneming
- 6 Het nut van netwerken
- 7 Jouw netwerk in kaart
- 8 Afsluiter

Vorbereiding

Waarover gaat het

- Hoe onderhoud je contacten, hoe hou je de communicatiekanalen open? Hoe zorg je ervoor dat je netwerk groter en diverser wordt?
- Wat zijn de voorwaarden voor goede contacten en netwerken? Hoe bouw je vertrouwensbanden uit? Wat is het belang van loyaliteit, van het correct nakomen van afspraken, van eerlijkheid, oprechtheid en wederkerigheid? Wanneer en om welke redenen loopt het mis?
- Hoe kan het interne professionele netwerk van de organisatie versterkt worden? Hoe kan je medewerkers, medebestuurders, ... ten volle betrekken?
- Hoe kan je het externe professionele netwerk versterken? Familieraad, raad van advies, contacten met de overheid, raadgevers? Wat kan de rol zijn van lerende netwerken en netwerken in de sociale sfeer? Wat is de rol van serviceclubs?
- Beroepsorganisaties en interprofessionele organisaties zijn organisatoren van netwerken. Hoe kunnen zij wegen op de besluitvorming, opkomen voor de belangen van hun leden als voor het algemeen belang

Doelpubliek

Personen die met een groep ondernemers willen stilstaan bij het belang van het uitbouwen van een goed professioneel netwerk en hoe je dat doet.

Materiaal

Dit heb je nodig tijdens deze training:

- Presentatie
- Papier en schrijfmateriaal
- SWOT-kaart
- Postkaarten

Deze training geven

De training is opgedeeld in verschillende **activiteiten**. Bij elke activiteit staat een korte **instructie** voor de trainer en een lijst van de **materialen** die bij de activiteit horen. Neem ter voorbereiding van de training de instructies door.

In deze training komen de volgende activiteiten voor:

- **Leg uit** ►
Leg iets uit aan de deelnemers. Gebruik hiervoor de presentatie.
- **Stellingen** ✓✗
Verdeel de groep in 2 en geef hen respectievelijk de rol “akkoord” versus “niet-akkoord” met de stellingen uit de presentatie. Ze verdedigen dus niet per se hun eigen mening. Bespreek elk standpunt in groep.
- **Doe-opdracht** ↘
Een doe-opdracht kan verschillende vormen aannemen waarbij de deelnemers actief met iets aan de slag gaan. Lees de volledige instructie in de leslijn.
- **Afsluiter** ↘
Laat de deelnemers nadenken over wat ze willen onthouden uit de training. Laat de deelnemers dit opschrijven op de postkaart.



Waarover gaat deze training?

LEG UIT

Instructie

Korte introductie voor de trainees.

Een goed netwerk is de basis van vol vertrouwen en duurzaam ondernemen. In deze training gaan we op zoek naar hoe we een dergelijk netwerk uitbouwen en onderhouden. We kijken ook naar waar jullie vandaag al staan op dit vlak.



SWOT-analyse: Het netwerk van de onderneming

DOE-OPDRACHT

Instructie

Bij het uitbouwen van je netwerk als ondernemer ga je best zowel intuïtief als gestructureerd te werk en kijk je zowel intern als extern.

MATERIAAL

- SWOT-kaart

Je vraagt de deelnemers individueel een SWOT-analyse te maken. Baseer je hierbij op het voorbeeld uit de presentatie en gebruik de leidende vragen om de analyse te maken.

Hierbij maakt ieder een overzicht van de troeven en tekorten in de eigen organisatie en van de kansen en bedreigingen in de markt.

SWOT?

- Strengths (Sterke punten)
- Weaknesses (Zwakke punten)
- Opportunities (Kansen)
- Threats (Bedreigingen)

Leidende vragen

1. Zoek naar versterkende of complementaire contacten en steunpunten.
2. Sta stil bij aspecten als bedrijfsstrategie, innovatie, financiën, opvolging bedrijfsstructuur, groeiscenario's, import en export, investeringen, HRM en personeelsbeheer, aan- en verkoop, ...



Het nut van netwerken

STELLINGEN

Instructie

Verdeel de groep in 2 en geef hen respectievelijk de rol “**akkoord**” versus “**niet-akkoord**” met de stellingen uit de presentatie. Ze verdedigen dus niet per se hun eigen mening. Bespreek elk standpunt in groep.

Stellingen

1. Een netwerk uitbouwen is vooral nuttig wanneer je een specifieke rol hebt zoals een verkoopfunctie.
2. Op een bijeenkomst of vorming willen mensen vaak niet connecteren. Ze staan liever bij wie ze kennen of ze hebben er te weinig tijd voor.
3. Ik vraag liever niet te veel aan mijn netwerk of mensen die ik ken. Voor wat hoort wat, en wie weet wat ze achteraf aan me gaan vragen of van me verwachten.



Jouw netwerk in kaart

DOE-OPDRACHT

Instructie

Tijdens deze individuele oefening brengen deelnemers hun netwerk in kaart. De oefening is voor hen een eyeopener door stil te staan bij het feit dat ze nu al deel uitmaken van een groot netwerk. Gebruik de bijbehorende oefening in de presentatie. Laat deelnemers in de helft van de tijd even rondlopen om inspiratie op te doen bij de anderen. Als iedereen klaar is, presenteert elke deelnemer het eigen netwerk.

MATERIAAL

- Papier
- Schrijfmateriaal

Oefening

Start!

Wie vraag je om hulp wanneer je een probleem hebt?

Denk wat verder dan vrienden, familie en collega's. Heb ook aandacht voor vb. overheid, aanbod eigen organisatie, subsidies, notaris, boekhouder, oud studenten, klanten, leveranciers, contacten in het buitenland (dankzij reizen, studies) ...

Pauze

Loop even rond om inspiratie op te doen bij de anderen.

Start

Werk je netwerkkaart af.

Bespreek

1. Hang alle oefeningen op of leg ze gespreid op tafel. Ieder licht zijn netwerk toe. Als deelnemers door de netwerken van de andere deelnemers nieuwe inzichten verkrijgen mogen zij hun oefening bijvullen. Wijs als trainer op de overeenkomsten, maar ook op verschillen en ontbrekende schakels.
2. Hoe vaak doe jij al een beroep op jouw netwerk? Hoe vaak doen anderen een beroep op jou? Wat is het nut hiervan? Voor-/nadelen? Hoe kan je dit nog meer stimuleren? Wat kan je zelf doen?
3. Wat maakt het moeilijk om beroep te doen op anderen? Peil naar wat de deelnemers tegenhoudt om hulp te vragen. Dat kunnen limiterende overtuigingen zijn maar ook gebrek aan informatie over mogelijke ondersteuning.
4. Sta stil bij hoe de deelnemers dit verder kunnen aanpakken en uitbreiden. Wie missen ze nog en hoe kunnen ze dit opvangen? Hoe kan je makkelijk contact leggen en daarna dit contact warm houden?



Afsluiter

DOE-OPDRACHT

Instructie

Laat elke deelnemer kort formuleren wat die meeneemt naar de volgende werkdag(en) op de postkaart.

MATERIAAL

– Postkaarten