

Netwerken

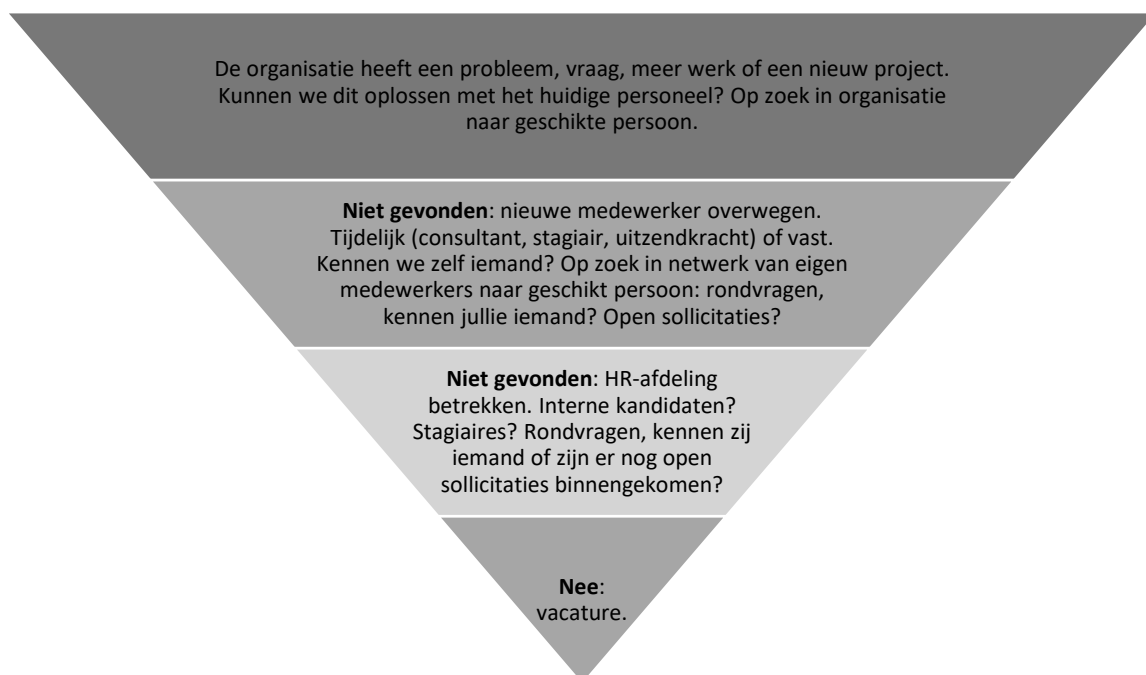
Netwerken is contact leggen, fysiek of online, en deze contacten onderhouden. Deze contacten kunnen je verder helpen in je werk, carrière en je privéleven. De basis van een goed netwerk is vertrouwen. Netwerken wordt als ongepast, lastig of eng gezien. Het helpt dan om netwerken eens vanuit een ander perspectief te bekijken: als geheel van geven en nemen. Netwerken is “het doorgeven informatie van de ene persoon aan de andere, om voor elkaar iets te betekenen”. De ene keer help jij iemand verder, de andere keer helpt iemand anders jou. Dus ook jij helpt mensen in je netwerk door tips, ideeën, contactgegevens of kennis te delen. Dit hoeft niet meteen informatie te zijn om iemand aan een baan te helpen, het kan bijv. ook gaan om een interessante podcast, artikel of congres. Het gaat om de lange termijn en hoe je iets voor elkaar kunt betekenen. Waarschijnlijk doe je dit onbewust al vaker dan je zelf doorhebt, bijvoorbeeld wanneer je tips uitwisselt met studiegenoten, vrienden en familie.

Je zult merken dat een netwerkgesprek heel inspirerend kan zijn, wanneer je met iemand in gesprek bent over iets wat jullie beiden enthousiasmeert of vragen waar jullie beiden mee worstelen. Samen bereik je meer dan alleen. Netwerken is dan niet alleen leuk, maar zo'n gesprek kan je ook veel opleveren, want uit onderzoek blijkt dat maar liefst 70% van de vacatures direct of indirect worden vervuld via het netwerk. Een extra reden om te investeren in je netwerk!

Zie netwerken niet als doel an sich, maar als een manier om ergens te komen, een vaardigheid. Die vaardigheid kun je ontwikkelen door er mee te oefenen, met vallen en opstaan, net als met fietsen. Het is uiteindelijk een kwestie van gewoon doen. Als je hier tijdens je studie al bewust mee bezig bent, dan kan dat je in de toekomst veel opleveren.

Niet alle vacatures vind je online

Hieronder zie je de manier waarop een vacature tot stand komt.



Het liefst wil je dus zo ver mogelijk bovenaan de driehoek op de hoogte zijn van de vacature. Dat maakt je kansen het grootst. In elke stap heb je kans om in gesprek te gaan en meer te weten te komen over de inhoud van de functie en wat daar voor nodig is. Veel vacatures komen niet eens online. En als de vacatures online komen, dan is er een kans dat er iemand eerder in het proces al in beeld is geweest en voorrang krijgt. Zorg dat je op een positieve manier in beeld bent bij jouw favoriete organisaties, d.m.v. een gesprek of stage.

Waarom is het hebben van een netwerk waardevol?

Jouw netwerk:

- Weet over banen;
- Kent mensen die bezig zijn met solliciteren;
- Kent mensen waar jij interessant voor bent;
- Kent mensen die interessant zijn voor jou;
- Is bekend met trends / toekomst binnen een sector en/of bedrijven.

Jouw netwerk

Je privé-netwerk

In principe is iedereen die jou kent of gekend heeft en een positieve indruk van jou heeft, onderdeel van je netwerk. Denk hierbij aan je familie, vrienden, (oud-) studiegenoten, (oud) docenten, oud-klasgenoten, studie-/studentenvereniging, sportvereniging, (oud) collega's, alumni van je opleiding of universiteit. Een mens kent gemiddeld zo'n 350 mensen, waarbij er voldoende informatie is om redelijk tot goed contact te hebben. Misschien hebben je familie, vrienden of kennissen niet de baan waar jij van droomt, maar ook zij ontmoeten dagelijks allerlei mensen binnen hun werk, bij de sportclub, op verjaardagsfeestjes etc. Bij 10 vrienden die ook weer 350 mensen kennen, zit je al snel op 3500 mensen die iets voor jou kunnen betekenen! Vraag dus naar de loopbaan van mensen om je heen of stel vragen over het bedrijf waar ze werkzaam zijn. Netwerk met mensen waarmee je het goed kunt vinden, dat zorgt ervoor dat gesprekken makkelijker verlopen. Praat over wat je graag wilt en interessant of belangrijk vindt. Vaak krijg je dan vanzelf suggesties waar je nog niet aan hebt gedacht, maar die jou goed kunnen helpen.

Docenten

Ook je docenten hebben een netwerk van oud-studiegenoten en studenten die op interessante posities terecht zijn gekomen.

Gast sprekers

Tijdens je studie komen er regelmatig gast sprekers langs bij hoorcolleges. Is er een verhaal wat jou aanspreekt? Schrijf de naam van de spreker en het bedrijf op. Wie weet kun je hem/haar later benaderen, bijvoorbeeld als je een stage of (bij)baan zoekt! Je kunt deze persoon bedanken voor het gastcollege, zeggen dat je het interessant vond en vragen of je hem/haar mag volgen op LinkedIn. Zo kun je deze persoon makkelijk onthouden, nieuwe updates zien en kan de ander jou later ook makkelijker herinneren (als hij/zij bijvoorbeeld op zoek is naar een nieuwe collega).

Online netwerken

- Word lid van nieuwsbrieven en volg interessante mensen/bedrijven op (bij voorkeur professionele) social media;
- Zorg er voor dat je offline en online personal branding overeen komen;
- Zorg ervoor dat mensen je online kunnen vinden;
- LinkedIn: zorg dat je profiel er goed uitziet en aansluit bij je CV;

- Weet welke zoekwoorden of -termen gebruikt worden om informatie of mensen te kunnen vinden;
- Probeer uiteindelijk een echte afspraak te regelen;
- Houd je zakelijke en privé (social media) netwerk uit elkaar.

Offline netwerkmogelijkheden

Offline netwerken is net zo belangrijk als online netwerken. Daarnaast zien mensen je nu in 'real life', wat inhoudt dat ze nog beter een beeld van je kunnen vormen. Offline netwerkmogelijkheden zijn voorbeeld:

- Carrièrebeurs, conferentie, borrel of ander (netwerk)evenement
- Verjaardag
- (Telefonische/online) afspraak
- Opleiding, studie of cursus, bijv. interessante gastspreker
- 'Work shadowing' - loop een dag mee met iemand tijdens zijn werk

Netwerkvaardigheden

Netwerkvaardigheden leer je gaandeweg steeds meer. De een is er van nature goed in en een ander leert het door de jaren heen. Een aantal netwerkvaardigheden zijn:

- Goed kunnen luisteren
- Kennis kunnen en willen delen
- Niet bang zijn om een gesprek aan te gaan
- Inlevingsvermogen hebben
- Snel verbanden kunnen leggen
- Flexibel zijn
- Kunnen doorzetten
- Breed geïnteresseerd zijn
- Hulpvaardig zijn

Netwerken met mensen die je niet (zo goed) kent

- **Vorbereiding:** alles valt of staat met een goede voorbereiding. Je wilt informatie inwinnen en een goede indruk achterlaten. Neem de tijd om de volgende vragen voor jezelf te beantwoorden voor je gaat netwerken:
 - Wat is je doel? Wat wil je bereiken?
 - Op welke termijn?
 - Waar of bij wie zou je meer te weten kunnen komen?
 - Als je contact gaat leggen met een persoon, welke informatie kun je dan al vinden over die persoon?
 - Welke vragen of aannames heb je?
 - Wat zou jij voor de ander kunnen betekenen?
- **Iemand benaderen:** leg altijd uit hoe je aan iemands naam en contactgegevens bent gekomen. Vraag of iemand tijd heeft om met je in gesprek te gaan. Zorg zelf voor een bevestiging van je afspraak per mail, of vraag om een bevestiging.
Een gesprek aangaan via LinkedIn is een goede manier om je netwerk uit te breiden. Probeer altijd een bericht toe te voegen als je een connectie maakt. Maak iedere keer een persoonlijke uitnodiging. Dan is de kans groter dat mensen je uitnodiging accepteren. Hieronder vind je een aantal voorbeelden van berichten die je kunt sturen.

Voorbeelden:

Beste ..,

De lezing/het college over .. vond ik erg interessant! Ik blijf graag op de hoogte van je werk.
Met vriendelijke groet, ..

Hallo ..,

Ik zie dat je werkt als ...(functie). Ik ben me aan het oriënteren op een baan en jouw baan klinkt interessant. Heb je tijd om me er meer over te vertellen?

Hartelijke groet,

Beste ..,

Ik zie dat jij ook [studie] heb gestudeerd aan de RU. Ik ben me aan het oriënteren op een baan en zou graag eens met je praten over hoe je terecht bent gekomen bij .. (naam organisatie).

Met vriendelijke groet,

Hoi ..,

Ik las met interesse je blog over .. Graag hou ik contact met je via LinkedIn.

Hartelijke groet,

- **Openen van een netwerkgesprek:** stel jezelf netjes voor. Vertel over de aanleiding van het gesprek. Benoem een overeenkomst (groep, opleiding, contact, bedrijf, studievereniging) en speel in op de reactie van je gesprekspartner, maak ruimte voor smalltalk. 'When in Rome, do as the Romans do', d.w.z. pas je aan aan de persoon met wie je praat qua uiterlijk, spreektempo, woordgebruik, etc. Als je voelt dat het tijd is om to-the-point te komen, stel je je eerste serieuze vraag.
- **Tijdens een netwerkgesprek:** het is vooral belangrijk om interesse te tonen, goed te luisteren, je in te leven in de ander en goede vragen te stellen. Voor de ander is het een cadeautje om een gesprekspartner te hebben die volle aandacht en interesse voor hem/haar heeft. Maak tijdens het gesprek notities. Laat je niet afleiden door je telefoon of andere zaken en houd je aandacht bij de persoon met wie je spreekt. Laat af en toe ook iets van jezelf zien, bijv. als jij zelf ook bepaalde ervaringen hebt meegemaakt.
- **Naar het einde van het gesprek:** vertel dat je het een leuk gesprek vond en vraag of je contact kunt houden via e-mail of LinkedIn. Wil je een gesprek 'afkappen', doe dit dan beleefd. Geef aan dat je nog graag met anderen wilt spreken.
- **Na afloop:** ga na of er nog manieren zijn waarop jij de ander kunt inspireren of helpen, bijv. door een interessant artikel, video, podcast, etc. Voel je niet bezwaard als je niet meteen iets terug kunt doen. Wie weet hoe jij voor iemand iets kunt betekenen over een tijdje. Connect met de ander via LinkedIn, en verwijfs in je connectie-verzoek naar je gesprek.

Je netwerk onderhouden

- Zorg voor een goede naam: verwijfs geen mensen door als je twijfelt aan hun motieven.
- Netwerken is gebaseerd op wederzijds vertrouwen. Wees open en oprecht in je interesse in anderen.
- Behandel je netwerk met zorg en investeer in je relaties. Kom niet alleen 'halen', maar koppel ook terug wat het jou gebracht heeft en help ook anderen. Laat ook eens iets horen als je de ander niet nodig hebt.
- Vergeet niet wie jou helpt, bedank altijd. Als iemand jou een tip heeft gegeven die je hebt opgevolgd, laat de ander ook weten wat het resultaat was.
- Als je een supertip hebt gekregen, is een klein bedankje (bos bloemen, persoonlijk bedankje) wellicht op z'n plek.

- Krijg je een tip die niet bij jou past, misschien kun jij er weer een ander blij mee maken. Laat dit de tipgever weten.

Voorbeeldvragen

Onthoud, dat vrijwel iedereen graag over zijn werk praat en dus ook met jou! Verder geldt dat aannames dodelijk zijn: als je 'denkt' iets te weten maar er niet 100% zeker van bent, vraag het dan. Het doel van een netwerkgesprek is om te ontdekken of bedrijf / functie echt iets voor jou is en om belangrijke achtergrondinformatie te verkrijgen die je tijdens je sollicitatie kunt gebruiken. Laat zien dat je onderzoek hebt gedaan en vraag naar specifieke informatie over ontwikkelingen bij het bedrijf, de cultuur, een typische werkdag, het aannamebeleid en sollicitatietips. Om je een beeld te geven van vragen die je kunt stellen, geven we een aantal voorbeelden.

Over de functie

- Hoe ziet uw werkdag / werkweek eruit?
- Welke taken en verantwoordelijkheden heeft u?
- Wat was deze week een leuk moment in uw werk?
- Wat vindt u het leukste / interessantste aan uw baan?
- Wat zijn de belangrijkste vaardigheden voor deze baan?
- Welke kennis gebruikt u het meeste?
- In het algemeen; wat moet iemand meebrengen om uw baan goed te kunnen uitvoeren?
- Wat voor soort persoon moet je zijn qua kwaliteiten, interesses en drijfveren?
- Welke uitdagingen komt u tegen in uw baan?
- Wat is het verschil denkt u tussen deze functie en [andere functie]? Wat zijn overeenkomsten?

Over de persoon

- Wat heeft u gestudeerd?
- Wat heeft u voor werk gedaan voordat u deze baan kreeg?
- Welke dingen zou u nog willen leren of beter willen ontwikkelen in de toekomst? Bijv. plannen voor een training / cursus / vervolgopleiding?
- Wie zijn uw belangrijkste leermeesters of inspiraties geweest?
- Hoe bent u bij deze baan terecht gekomen?
- Welke stappen heeft u gezet om hier te komen?

Over de organisatie

- Hoe zit de organisatie in elkaar?
- Hoe is de bedrijfscultuur? Wat zijn volgens u positieve kanten, en wat zijn valkuilen?
- Lunch je samen met collega's?
- Hoe moet iemand zijn om binnen dit bedrijf op zijn plek te zijn?
- Hoe ziet het recruitmentbeleid / de sollicitatieprocedure binnen de organisatie eruit? – vraag of je eventueel met iemand bij HR mag praten
- Welke uitdagingen kent de organisatie op dit moment?
- Hoe ziet het toekomstperspectief van de organisatie eruit? Wat zijn de belangrijkste focuspunten van de organisatie voor de komende 5 jaar (visie)?
- Kun je me meer vertellen over de arbeidsvoorwaarden?

Over de sector

- Wat zijn volgens u positieve kanten, en wat zijn valkuilen in deze sector?

- Wat zijn de verschillen tussen deze sector en [sector waar je tussen twijfelt]? Wat zijn de overeenkomsten?
- Hoe moet iemand zijn om binnen deze sector op zijn plaats te zijn?
- Hoe ziet het recruitmentbeleid / de sollicitatieprocedure binnen deze sector eruit?
- Welke uitdagingen kent de sector op dit moment?
- Welke ontwikkelingen zijn belangrijk binnen deze sector?

Doorpakken

- Ik ben me aan het oriënteren op de arbeidsmarkt, kent u nog iemand anders waarmee ik zou kunnen praten?
- Weet u of er binnenkort nog evenementen (bijv. congressen, netwerkbijeenkomsten) zijn die interessant voor mij kunnen zijn?
- Weet u of er nog interessante boeken, artikelen of websites zijn die ik zou kunnen lezen?
- Kan ik u nog ergens mee helpen? Bijv. met iemand in contact brengen, een artikel of informatie doorsturen?
- Mag ik mijn CV sturen?
- Mag ik u toevoegen op LinkedIn? Mag ik uw visitekaartje?
- Wilt u mij in gedachte houden en iets laten horen als u iets interessants voor me tegenkomt?
- Heeft u verder nog tips voor mij?

Hulp bij netwerken

Heb je moeite met netwerkgesprekken? Maak dan een afspraak met een Career Officer, zodat we samen kunnen kijken hoe je jezelf hierin kunt verbeteren.