



Professionaliseren & Profileren

ED-4

2024-2025

Les 15:

- * Jouw netwerk
- * Jouw netwerkstrategie



Wat gaan we vandaag doen?

- Jouw professioneel netwerk: offline en online
- Jouw online profilering



Wat we deze les gaan doen gebruik je als basis voor het maken van een persoonlijke presentatie voor je examinerend gesprek



Wat is netwerken precies?



Wat is netwerken precies?

Definitie

“Het aangaan en onderhouden van relaties die op de een of andere manier betekenis kunnen hebben voor een individu, een groep of systeem”

Wat is een netwerk?

Een groep mensen of organisaties die met elkaar verbonden is en/of samenwerkt



Wat is het *doel* van netwerken?

Waarom netwerk je?

Op wat voor een manier kun je netwerken?

Wie doet er al (bewust) aan netwerken?

Wanneer heb jij een netwerk nodig?



Wat is het *doel* van netwerken?

Doel van netwerken:

- Kennismaken met elkaar
- Delen van kennis, informatie en contacten
- Met elkaar nadenken over doelen en uitvoering van het werk
- Met elkaar activiteiten ontwikkelen ten bate van het werk
- Het dienen van persoonlijke of maatschappelijke doelen



Jouw Netwerk:

Het gaat niet om de *omvang* maar om de *kwaliteit*

Hier gaan we mee aan de slag:

- Hoe ziet jouw huidige *offline netwerk* eruit*?
- Uit wie bestaat jouw offline netwerk, wat voor een soort mensen/bedrijven/organisatie?
- Houd je je netwerk actief bij? Wat doe je?

* We maken onderscheid tussen een online en offline netwerk.
Jouw online netwerk hoort bij online profilering (zoals Insta en Li)

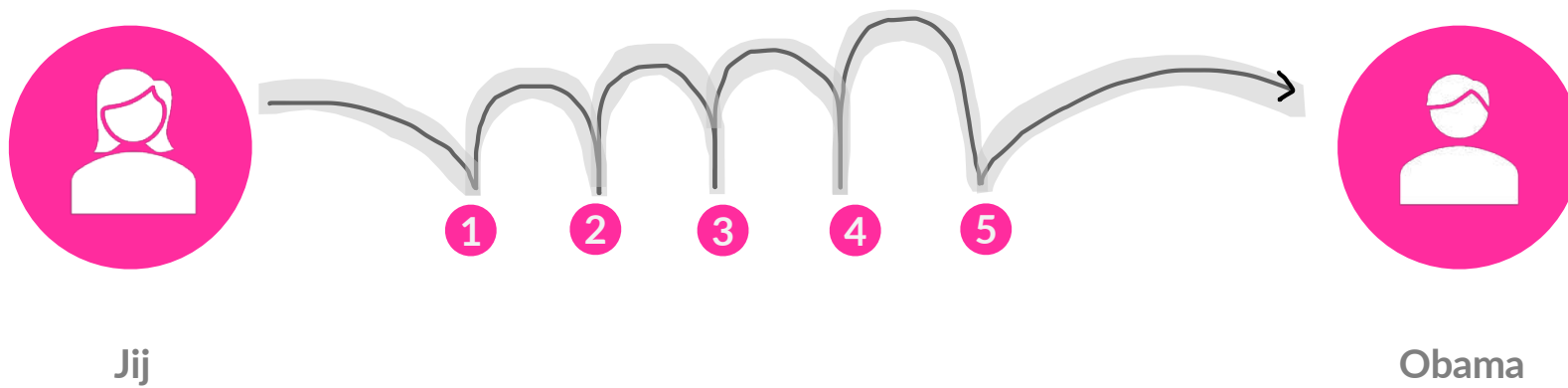


Een netwerk...

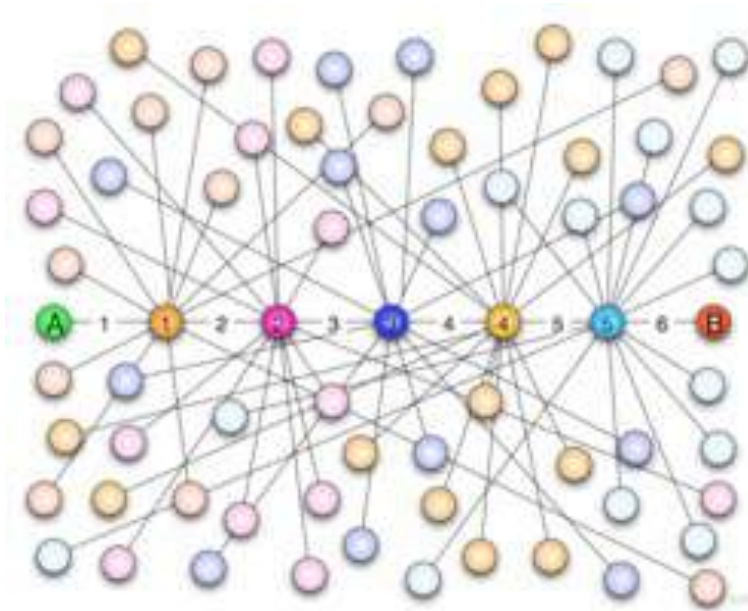
- hebben we allemaal
- zetten we soms bewust en soms onbewust in
- ontwikkelt zich

Als je een andere richting op gaat betekent het niet dat mensen uit je netwerk opeens "niets meer waard" is

In 6 stappen naar



Six degrees of separation



“De hypothese dat **iedere levende persoon op aarde maximaal zes stappen van elke andere persoon verwijderd is** in de graaf* van persoonlijke kennis: om van de ene persoon naar de andere te komen, zijn **nooit meer dan vijf tussenpersonen nodig.**”

In 1929 door de Hongaar Frigyes Karinthy bedacht

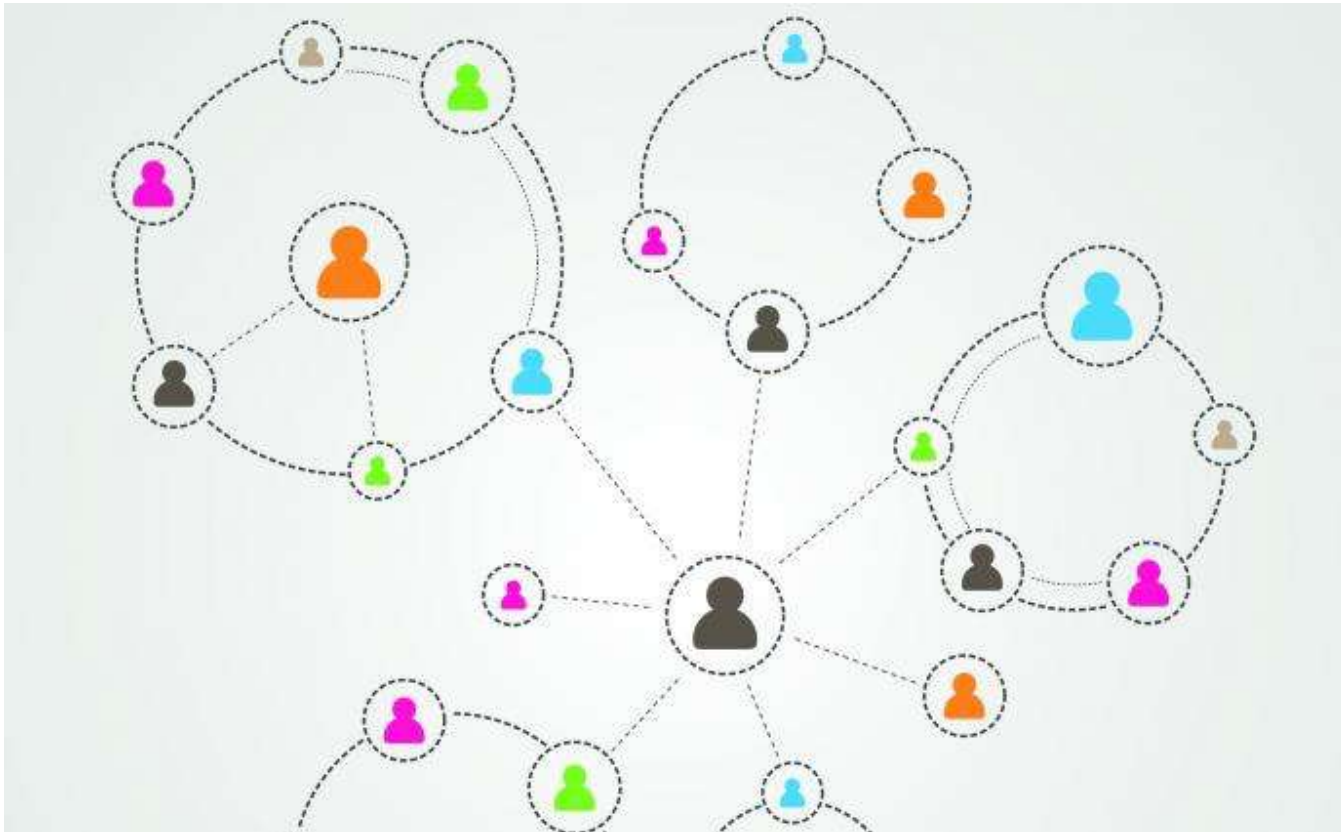
* Graventheorie: een deelgebied binnen wiskunde

Six degrees of separation



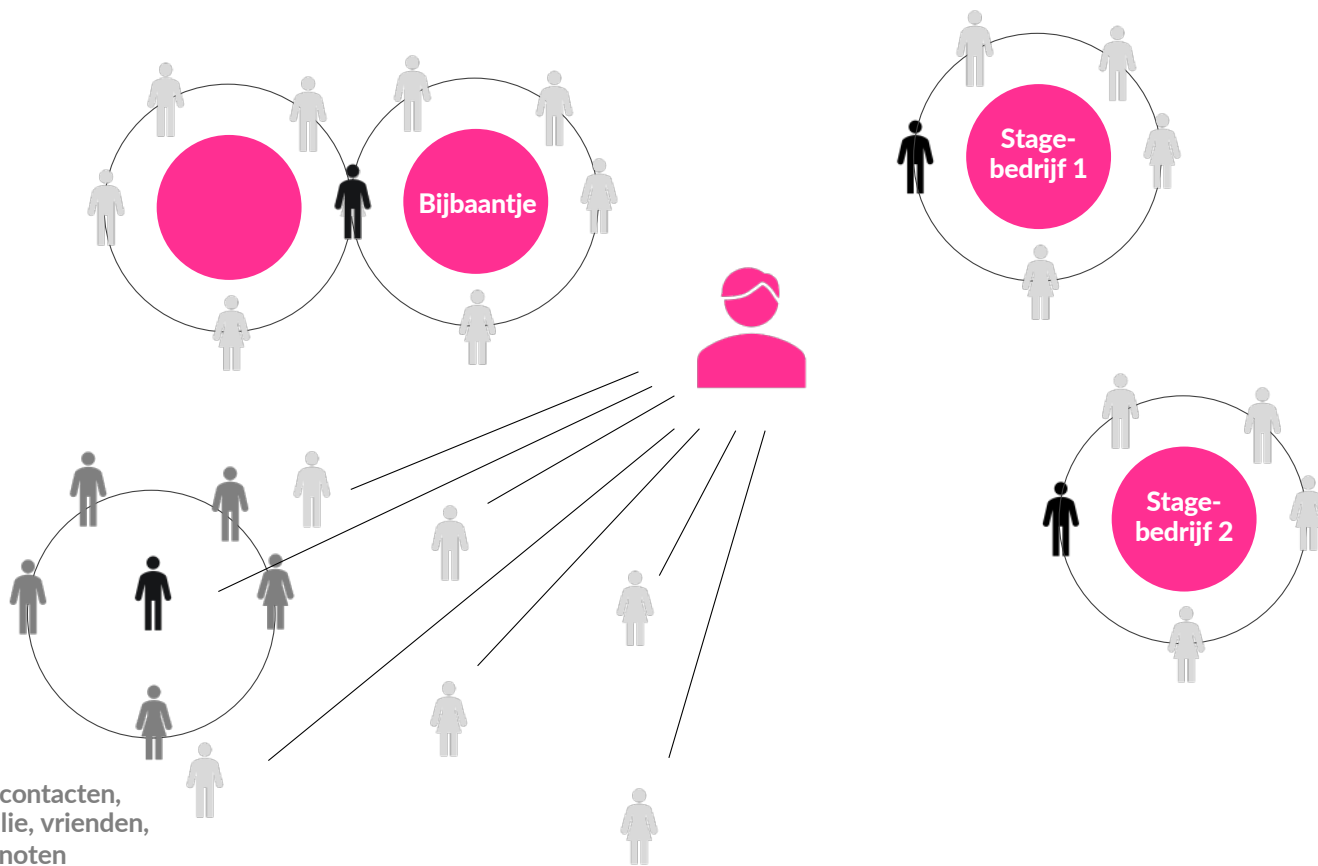
<https://www.youtube.com/watch?v=LeUhVC8xVQI&t=3s>

Hoe ziet jouw **offline netwerk** eruit?





Opdracht: Offline contacten – Breng deze in kaart



Diverse losse contacten,
denk aan familie, vrienden,
klas/schoolgenoten

Jouw netwerk werk je uit en laat je zien in je persoonlijke presentatie

Stap 1:

Breng alles in kaart, denk
aan wie je allemaal kent.

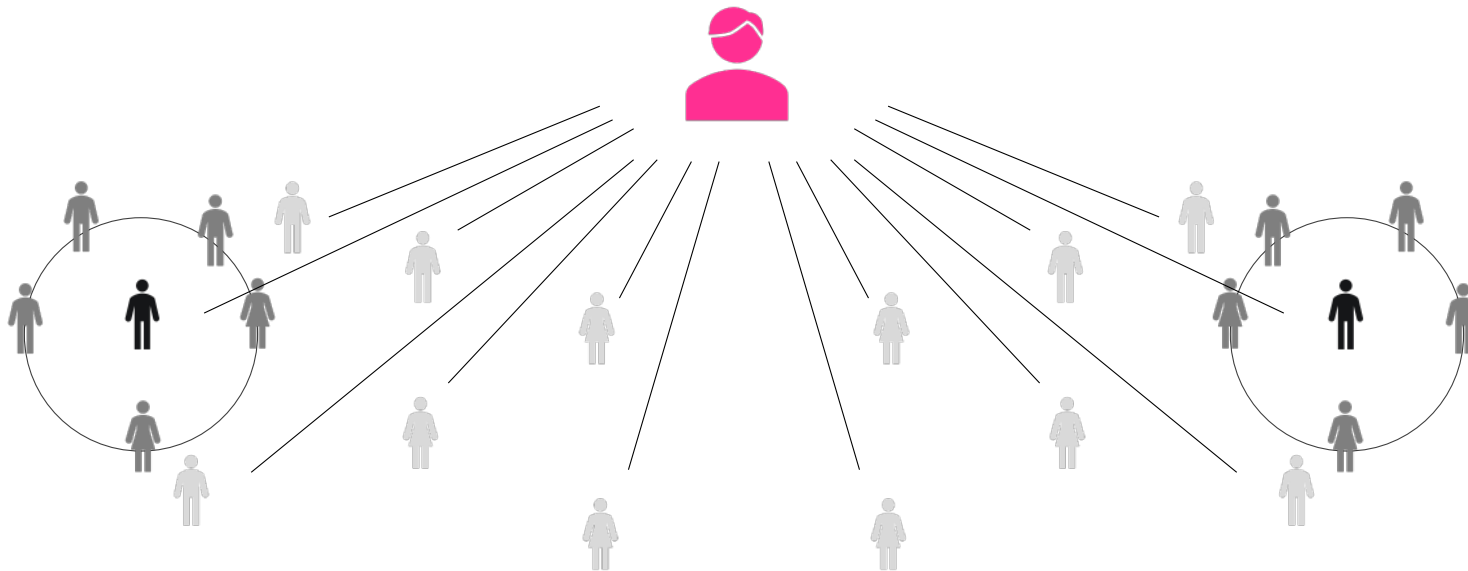
Noteer:

- Naam
- Leeftijd
- Bedrijf
- Functie
- Jouw relatie



Opdracht: Offline contacten – Hoe breid je je netwerk uit?

Wie wil je bereiken? Wat zijn jouw stappen? Jouw strategie?



Jouw netwerkstrategie werk je uit en laat je zien in je persoonlijke presentatie

Stap 2:

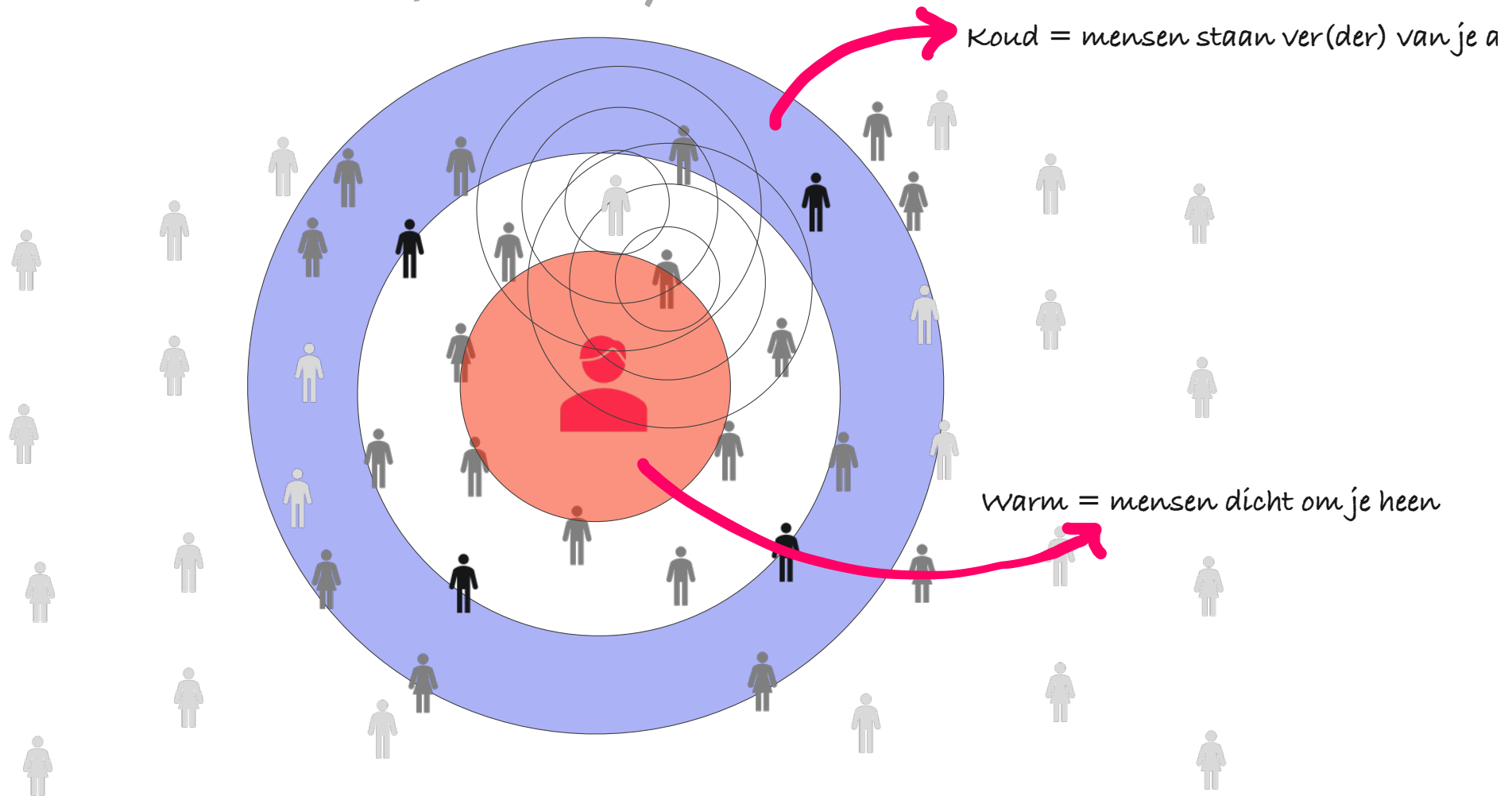
Hoe kun je jouw netwerk uitbreiden? Wat is je plan?

Hoe kun je bereiken wat je wilt?
Op welke manier? Jouw plan?

Hoe ziet het netwerk van de mensen eruit die jij kent en hoe kunnen ze jou helpen? Jouw plan?

Maak het concreet

Jouw contacten / netwerk)





Jouw online profilering = jouw online netwerk

Hoe laat je de buitenwereld weten dat je bestaat als e-commerce designer?

- Hoe zorg je ervoor dat je **online vindbaar** bent en jezelf op een professionele manier laat zien?
- Via **welke kanalen** ben jij actief en hoe zorg je ervoor dat je mensen activeert om contact met op te nemen?
Je hebt voor je examen als Instagram en LinkedIn
- Wat is **jouw strategie**?

Mogelijkheden voor je online profilering

Welke kanalen ga jij inzetten voor jouw online profilering en waarom?

Belangrijk: méér is niet altijd beter

Kies dié kanalen *waar jouw doelgroep** en netwerk zit



Vragen:

- Op welke kanalen zit je nu en waarom?
- Wat doe je privé en wat professioneel?



*Doelgroep: mensen van bedrijven waar jij graag wilt werken



Opdracht: bedrijven binnen jouw focus

- Zoek bedrijven op die je interessant vindt en al kent
- Zoek bedrijven op die je interessant vindt en nog niet kent
Bijvoorbeeld op Instagram en LinkedIn, gebruik #
- Zoek bedrijven die passen binnen de focus die jij hebt
Bijvoorbeeld “webdesign” of alles binnen “sport” of “webdesign en sport”
Waarom spreken deze bedrijven jou aan? (projecten, klanten, visie?)
- Zoek mensen die jij interessant vindt en ga ze volgen
Maak je tijdlijn interessant door buiten je “bubble” te kijken

Zoek minimaal 5 bedrijven binnen jouw focus
Beargumenteer waarom je deze bedrijven interessant vindt

Dit gebruik je voor je
persoonlijke presentatie





Opfrisser:

Bij jouw online profilering hoort ook:

Professioneel **Instagram** account met posts van stagewerk en projecten van school

Gevuld **Linkedin** profiel met professionele foto, eigen gemaakte coverafbeelding, minimaal 2 poost over projecten naar keuze

Zie PDF's van eerder gegeven lessen op ma-ed.nl

Terugkijken

- Jouw professioneel netwerk: offline en online
- Jouw online profilering



Morgen

- Inhoud van jouw persoonlijke presentatie voor je examinerend gesprek

De vandaag behandelde onderdelen zitten hier in verwerkt

Check ma-ed.nl