



# Professionaliseren & Profileren

**ED-4**

2025-2026

**Les 14:**

**\* Persoonlijke presentatie:  
Jouw offline netwerk + jouw strategie**



## Wat gaan we vandaag doen?

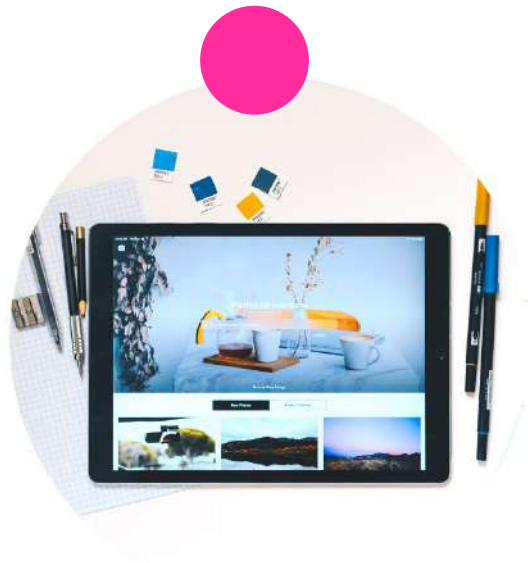
- Korte terugblik vorige les
- Jouw professioneel netwerk: offline + strategie
- Uitwerktijd ...



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

## Terugblik:

# Inhoud van je persoonlijke presentatie



- Jouv focus op de markt
- Bedrijven die je interessant vindt
- Jouv motivatie
- Jouv persoonlijke SWOT
- Jouv offline netwerk + strategie
- Jouv online netwerk + strategie
- Jouv Instagram en LinkedIn
- Jouv digitale portfolio



*Vorige les besproken*



## Korte terugblik op:

- Jouw **intrinsieke** en **extrinsieke** motivatie
- Jouw **persoonlijke SWOT** analyse

## Intrinsieke motivatie

Je doet iets omdat het **persoonlijk lonend** is

Het uitvoeren van een activiteit voor je **eigen belang**

Bijvoorbeeld:

Fotografie

Tutorials bekijken

Video's maken

## Extrinsieke motivatie

Je doet iets (handeling of activiteit) **voor een beloning** (of om geen "straf" te krijgen)

Je doet iets om **er voor terug te krijgen** (of om iets onaangenaams te vermijden)

Bijvoorbeeld:

Diploma halen

Werken voor geld



Je maakt uiteraard je eigen vormgeving,  
hier gaan we het nog over hebben

## Uitwerking

### Mijn intrinsieke en extrinsieke motivatie *als professional*

Mijn <i>intrinsieke</i> motivatie	Mijn <i>extrinsieke</i> motivatie
1. Onderwerp: Toelichting:	1. Onderwerp: Toelichting:
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

Geef het onderwerp én een korte concrete toelichting waarom  
(de toelichting vertel je uiteraard)



## SWOT analyse

### INTERNE FACTOREN (veel eigen invloed)

<b>Strength</b>	-	<b>Sterkten</b>
<b>Weaknesses</b>	-	<b>Zwaktes</b>

### EXTERNE FACTOREN (weinig eigen invloed)

<b>Opportunities</b>	-	<b>Kansen</b>
<b>Threats</b>	-	<b>Bedreigingen</b>



## Uitwerking: Mijn persoonlijke SWOT analyse

ED4

*Jouw sterke softskills*

*Wat zijn jouw valkuilen?  
Wat kun je daaraan doen?*

Jouw kernkwaliteiten	Jouw valkuilen
Jouw kansen	Jouw bedreigingen

Minimaal 5 per onderdeel,  
mèt korte toelichting

Maak een eigen vormgeving

*Waar zie jij je persoonlijke kansen?  
Hoe ga je die creëren?*

*Buiten jou om in de markt*





# Netwerken ... wat is dat eigenlijk?

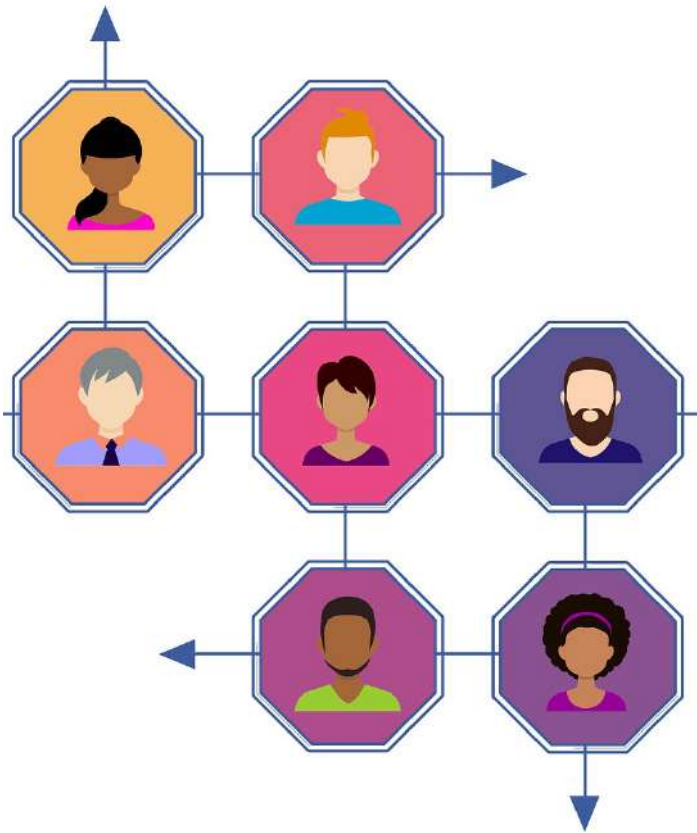


## Netwerken is...

*“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?



## Het doel van netwerken is...

- 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

# NETWERKEN

door Frank Los [www.visueel-factliteren.nl](http://www.visueel-factliteren.nl)

Wat kan ik voor je doen?

**HET BEGINT MET GEVEN**

aandacht  
interesse  
tips  
Leads  
credits online

Zonder kasboek!  
Hab vertrouwen

- Nieuwsbrief met goede tips
- Een blog met zinvolle inhoud
- Een maandelijks budget voor kadootjes



Kies een stuk of 3 sociale netwerken (niet teveel)

- Wees alert
- Wees actief
- Niet teveel nadruk op verkoop
- Zinvolle inhoud
- Geen spam
- agendeer
- time-management

## ONTHOUD NAMEN

Hé!  
Ik word gezien!

## ONDERHOUD je relatie!

Bellen online bezoek

1X zien is niet genoeg  
Blijf inspireren, herkennen, verwarmen en verrassen

**HEB AANDACHT!**

## Wie goed doet ontmoet goed

Maar het hoeft niet met iedereen te klikken

## NIET Iedereen doet ertoe

Maak een systeem CRM

Mensen kennen mensen en je weet nooit wie...

## Een trouwe vriend bereikt meer dan een netwerk-hopper





## Jouw Netwerk:

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

Hier gaan we mee aan de slag:

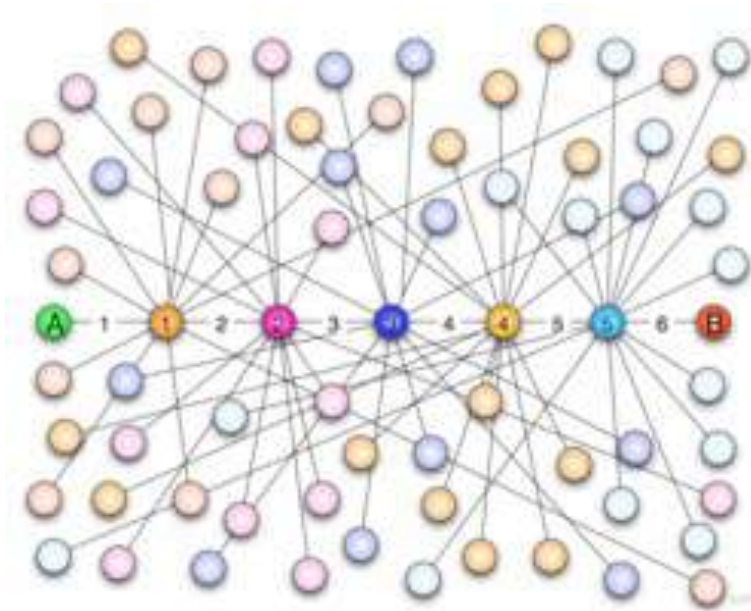
- Hoe ziet jouw huidige *offline netwerk* eruit\*?
- Uit wie bestaat jouw offline netwerk, wat voor een soort mensen/bedrijven/organisatie?
- Houd je je netwerk actief bij? Wat doe je?

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

# 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.**”

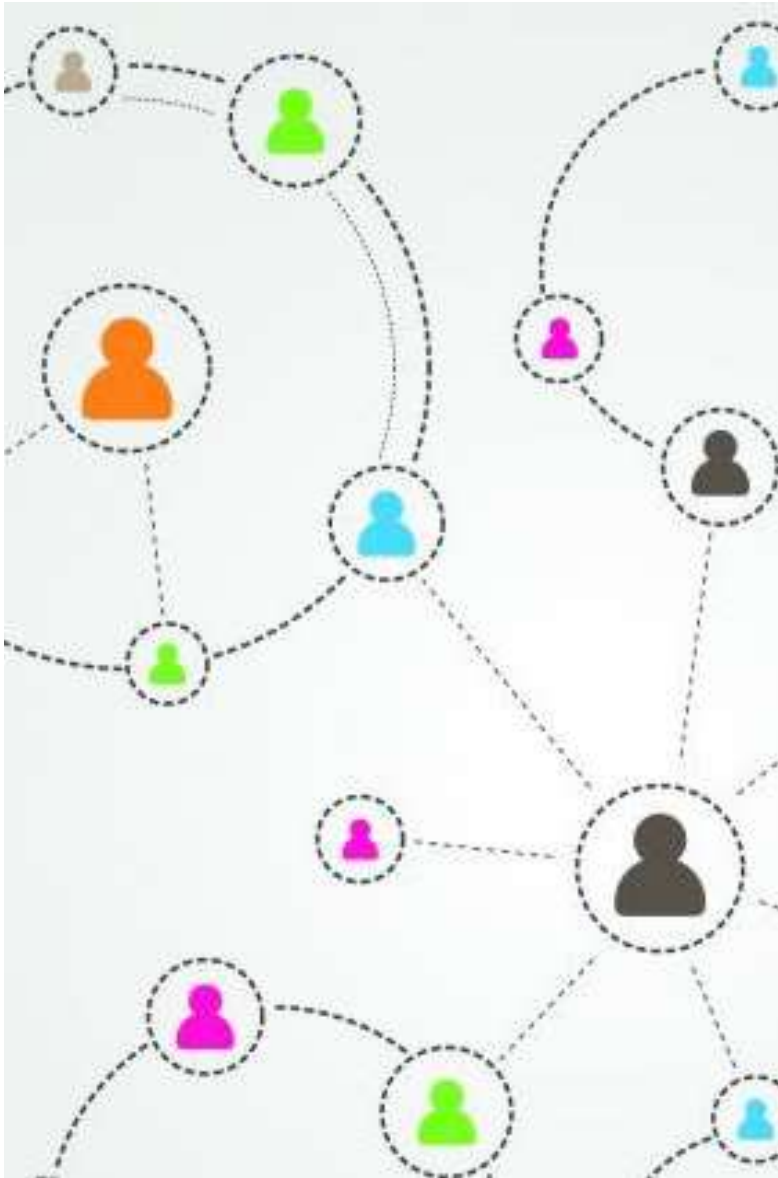
In 1929 door de Hongaar Frigyes Karinthy bedacht

\* Graventheorie: een deelgebied binnen wiskunde

## Six degrees of separation



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

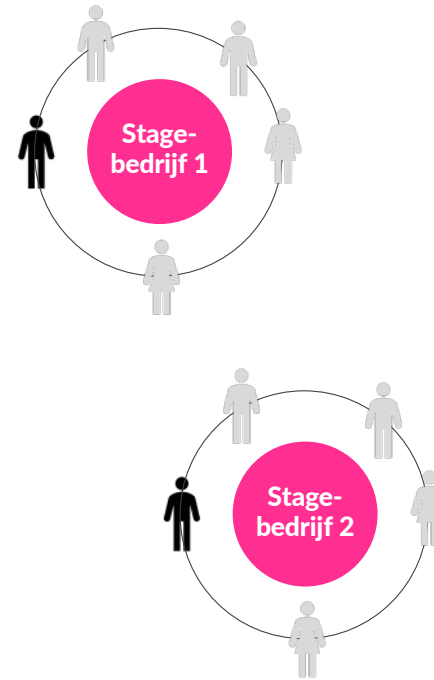
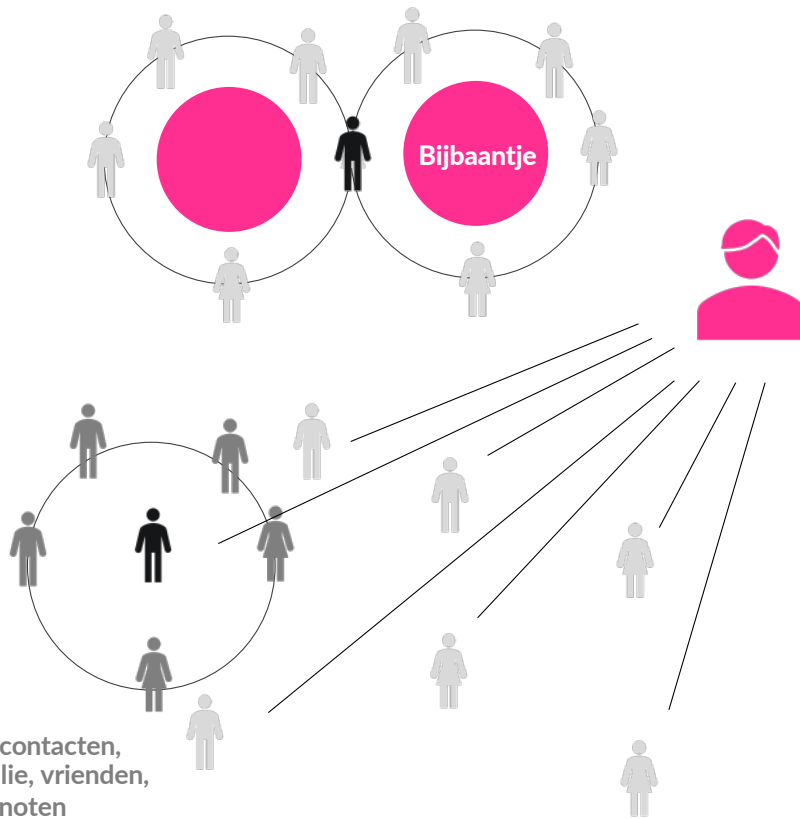


**Jouw persoonlijke presentatie**

Hoe ziet jouw **offline netwerk** eruit?



## Stap 1: Offline contacten – Breng deze visueel in kaart



### Stap 1:

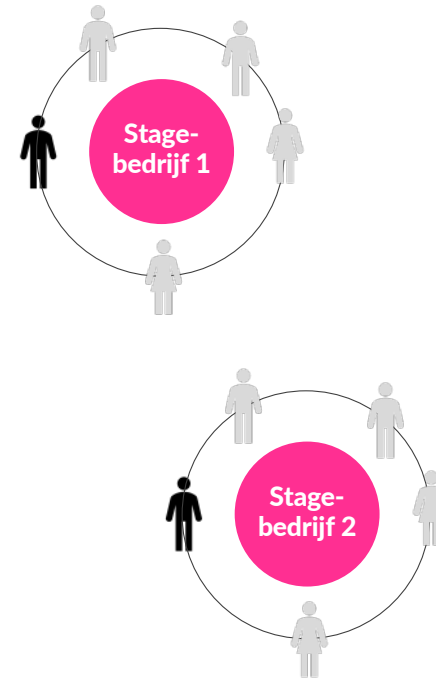
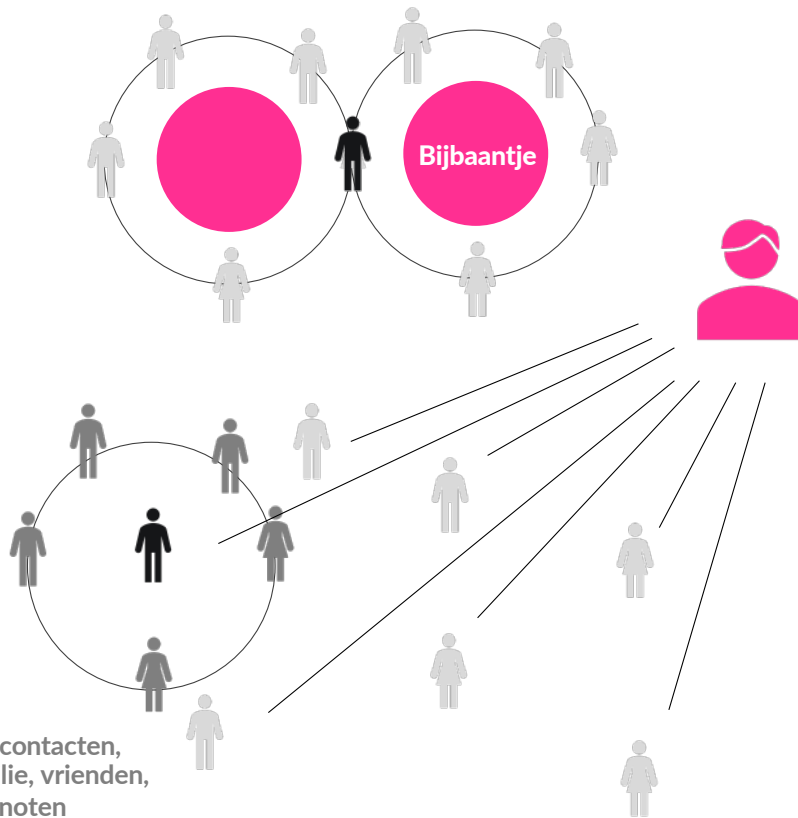
Breng alles in kaart, denk  
aan wie je allemaal kent

Noteer:

- Naam
- Leeftijd
- Bedrijf
- Functie
- Jouw relatie



## Stap 2: Offline contacten – Breng deze visueel in kaart



### Stap 2:

Kijk wie van deze lijst  
je kan helpen na je  
afstuderen:

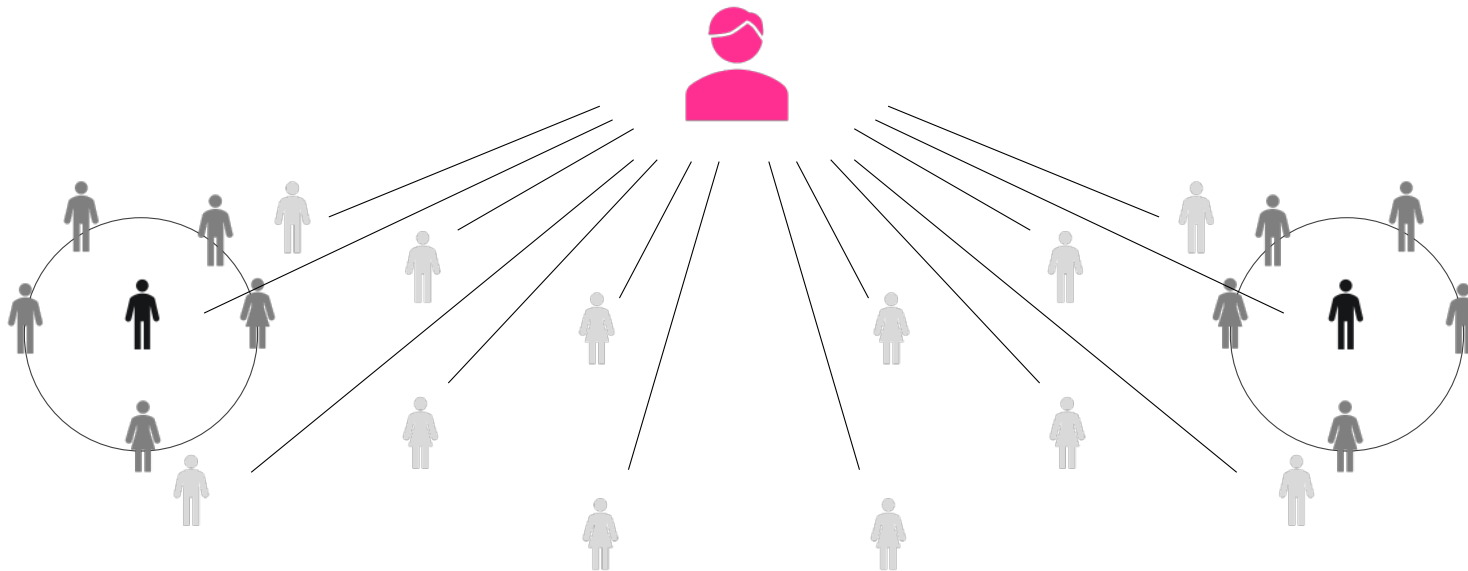
- voor een echte baan
- voor een tijdelijk baantje (tussenjaar)
- voor stage bij nieuwe opleiding?

wat is jouw focus?



## Stap 3: Offline contacten – Hoe breid je je netwerk uit?

Wie wil je bereiken? Wat zijn jouw stappen?  
Maar ook: Hoe houd je jouw netwerk WARM?



### STAP 3

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*



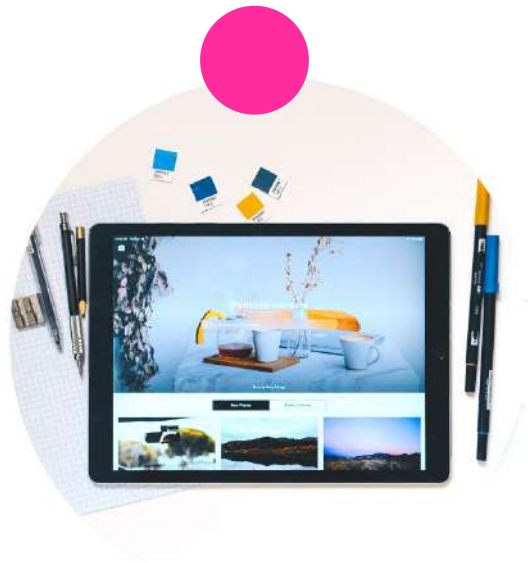
## Persoonlijke presentatie: Overzicht opdrachten Offline netwerk

### Jouw offline netwerk:

- **Jouw offline netwerk visueel in beeld gebracht + mondelinge toelichting**  
*Hoe zien visueel jouw cirkels eruit en wie zitten daarin (naam, leeftijd, bedrijf, functie)*  
*Check opdracht voor gestelde eisen*
- **Je laat visueel zien wie van dit netwerk van belang is voor jou + mondelinge toelichting**  
*Een selectie van personen die je visualiseert*  
*Check opdracht voor gestelde eisen*
- **Jouw strategie om jouw offline netwerk uit te breiden**  
*Concrete acties visueel in beeld gebracht + mondelinge toelichting*  
*Check opdracht voor gestelde eisen*

## Terugblik:

# Inhoud van je persoonlijke presentatie



- Jouw focus op de markt
- Bedrijven die je interessant vindt
- Jouw motivatie
- Jouw persoonlijke SWOT
- Jouw offline netwerk + strategie
- Jouw online netwerk + strategie
- Jouw Instagram en LinkedIn
- Jouw digitale portfolio

← morgen