

Nettverking for møteplanleggere

Edgar Valdmanis

Den Norske Dataforening

31.januar 2006

Nettverking er salg og markedsføring

You can throw away your brochures, your direct mail and your spam - networking is by far the most powerful and most effective form of marketing for any company

Steve Simpson CSP, Director, Keystone Management Services
Author of 'UGRs: Cracking the Corporate Culture Code'
www.keystone-management.com

Nettverking er en livsstil

- ❑ Nettverking er ikke en engangsforeteelse
- ❑ Gjennomsnittlig ansiennitet i mange bransjer er nå nede i 2-3 år
- ❑ Det nettverket du hadde for 2 år siden er stort sett oppløst nå

Jeg kjenner mine nettverk

- Kolleger
- Tidligere kolleger
- Kunder
- Leverandører
- Venner / Andre kjente

Jeg holder nettverket gående

- ❑ Jeg er *raus* med invitasjoner og informasjon
- ❑ Hvis andre ber om hjelp, benytter jeg sjansen til å hjelpe
- ❑ Just Do It!

Jeg bygger nettverk via foreninger

❑ Den Norske Dataforening

- Bygger kompetanse og nettverk for >10.000 profesjonelle IT-brukere

❑ BNI – Business Network International

- En gang i uken treffes forretningsfolk verden over for å gi hverandre referanser til nye kunder og oppdrag

❑ MPI – Meeting Professionals International

- Samler profesjonelle møteplanleggere og –tilbydere

...jeg *prioriterer* nettverkene mine

Jeg engasjerer meg

- Tar initiativ
- Holder foredrag
- Påtar meg styreverv
- Deltar på kurs

Jeg har en agenda

- ❑ Hva kan jeg tilby?
 - Kompetanse / Kunnskap
 - Bransjeerfaring
 - Privat erfaring
 - Partnerskap

- ❑ Hva ønsker jeg å få ut av nettverket?

Det er viktigere å gi enn å få

The opposite of networking is *not* working-- every time you meet someone you have an opportunity to learn from them and to be a resource to them.

It is about giving first, developing relationships and down the road - you may be lucky enough to get something back

Andrea Nierenberg, The Nierenberg Group, Inc.

www.selfmarketing.com

Jeg er tilgjengelig

- Bruker e-post (med en grei adresse)
- Mobiltelefon / Mobilsvar
- Jeg sjekker beskjeder regelmessig og besvarer dem innen 24 timer
- Jeg sier fra hvis jeg ikke er tilgjengelig
 - Fraværsassistent i mailboxen
 - Bruker mobilsvar eller viderestiller telefonen
 - Gir resepsjonen og andre kolleger beskjed

Jeg bruker elektroniske verktøy

Plaxo

- sikrer at alle mine kontakter er oppdatert på mine kontaktdetaljer

LinkedIn

- en fin måte å bygge nettverket videre, og tilby "six degrees"

Elektroniske nyhetsbrev og e-mail

....men det personlige møtet er fortsatt viktigst!

Nettverk bygger på tillit

- ❑ Jeg leverer det som forventes – og gjerne litt til
- ❑ Jeg leverer innen fristen – og gjerne litt før
- ❑ Dersom jeg *ikke* kan levere, eller *må* oversitte fristen – sier jeg ifra!

Jeg sier Takk!

- ❑ Jeg takker for hjelpen jeg får
- ❑ Det kan rett og slett være en "kvittering" for at et dokument, presentasjon eller lignende er kommet frem på mail – det er ingen selvfølge med dagens teknologi

Du kan nå den du vil!

- The six degrees of separation
 - Du er aldri mer enn seks kontakter unna hvem som helst på kloden

The six degrees of separation



Bedre føre var.....

When you're overworked and stressed out in your job, networking seems like just one more burden. However, when your job situation changes - as it invariably will in today's economy - your network becomes the key to your future.

So build a strong network before you need it and always make sure to give more than you get.

Jill Konrath, President

www.SellingtoBigCompanies.com

Just do it!

I've never attended a business networking event - whether a lunch, a breakfast meeting or a full-blown conference - where I didn't meet and connect with at least one useful business contact.

So, it's almost always worth getting out from behind your computer to "network."

And I'm a shy person, really! The non-sales types may be the best networkers. Because you generally come across as more genuine.

The Nike slogan applies here: "Just do it!"

Debbie Weil, Publisher & Editor, WordBiz Report, www.wordbiz.com

Takk for meg

- ❑ Edgar.Valdmanis@Dataforeningen.No
- ❑ Edgar@Valdmanis.com
- ❑ 9523 4608