

SÅDAN GIK DET ...

Under urets møde den 19. marts 2009 på Hotel Scandic



... da virksomhedsledere og personaleansvarlige fra Hvidovre og omegn mødtes til Under urets første netværksmøde



Næste møde i Under uret er 11. juni.
Tilmeld dig på kbb@hvidovre.dk

Soulaima siger ...

"Netværk er at hjælpe andre, at give før man tager. Det er ikke kynisk, det er varmt og personligt. Netværk handler om tillid, og tillid kan man måle. Det er graden af at overholde aftaler."

"Det ligger genetisk i os at sælge til en ny kunde, lukke et salg og så videre, men nej. Vi skal bygge relationer."

"Folk netværker inden for en radius af 12 meter på arbejdspladsen. Vi ringer ikke, men mailer. Vi sidder ved samme bord i kantinen. Vi spørger ikke den bedste, men den der sidder tættest på. Ny værdi skabes ikke. Henvend dig ikke altid til de samme, få tillid til nogle andre."

"Drop jobsøgningskurserne og lær folk at netværke"

OPSAMLING FRA UNDER URETS FØRSTE MØDE

DEN 19. MARTS PÅ HOTEL SCANDIC

Under uret er Hvidovres nye netværk for virksomhedsledere og personaleansvarlige fra Hvidovre og omegn. Det er jobcentret i Hvidovre, der fire gange om året inviterer til netværksmøde med spændende oplæg om forretningsrelevante emner, samt mulighed for at virksomhederne i Hvidovre kan møde hinanden.

På første møde den 19. marts på Hotel Scandic blev de 60 fremmødte budt på lækker kage-frugt-buffet og charmerende underholdt af erhvervskvinden Soulaima Gourani, som kickstartede netværket med en masse god inspiration om netop networking.

Jobcentret bød velkommen med et tilbud til alle virksomheder i Hvidovre og omegn om at få besøg fra en konsulent fra jobcentret, der kan fortælle om tilskud og støtteordninger, der passer til hver enkelt virksomhed. Alle deltagere modtog en mappe med information om jobcentrets servicetilbud til virksomheder.

Dit netværk er dem, du kan bede om at ringe tilbage – og som gør det

Soulaima Gourani gik på scenen og fortalte om den gang hun selv begyndte at netværke: "Jeg gik i gang med at lytte og stille spørgsmål, to ting, som jeg altid har været virkelig god til. Samtidig øvede jeg mig i en kort og kontant beskrivelse af hvem jeg er og hvad jeg står for, og på den måde kunne folk hurtigt forstå hvad jeg ville og hvad jeg kunne tilbyde. Samtidig gjorde jeg "tak" til et af mine nøgleord. Jeg følger altid op på en vennetjeneste med et tak og en beskrivelse af, hvad jeg har fået ud af deres tjeneste", fortæller Soulaima, der også bruger sin evne til at smalltalke flittigt. "Det er en

ting, jeg altid har kunnet, hvilket er en gave, når man netværker. Og det kan læres!"

Brug netværk til at sælge

Soulaima Gourani bruger selv networking til at skabe kunderelationer, og igen handler det om tillidsfulde relationer. "Normalt tænker man i salg-venter-salg-venter, men sådan kan du ikke behandle kunden. Du skal ikke kun give opmærksomhed til kunden ved et salg, men hele tiden udbygge dialogen og relationen, få kunden engageret i dit produkt og din virksomhed. Virksomheder bør i dag have en politik for hvordan vi vedligeholder relationen, for 45 % af en relation fra en

"Du kan løse større opgaver med større kompleksitet hurtigere med et godt netværk. Work smarter, not harder."

"Kortlæg både dit netværks inderkreds og yderkreds. Yderkredsen er interessant at kortlægge, for så går det op for dig, hvem du har lyst til at hive ind i inderkredsen. I dag er det nemmere end nogen sinde at finde gamle bekendte på nettet, så ræk ud i dit ydre netværk. Find ud af, hvordan du får dem trukket tættere på. I et netværk skal man starte med at give. Send dem en gave først! En artikel, et godt råd, et lead, noget vigtig viden."

"Hvor vil du gerne befinde dig fagligt og professionelt om to år, og hvem kan hjælpe dig derhen? Hvis du begynder at sige dine behov og mangler højt, begynder folk at byde ind med hjælp til at nå dit mål. Men du skal gøre det på en charmerende måde."

"Alle kender i gennemsnit 250 mennesker!"

"Facebook er første generation af de sociale netværk. Facebook er vejen frem. Verdener smelter sammen, du er ikke enten privat eller på arbejde, i dag flyder ting sammen. Den traditionelle mail vil forsvinde, instant messaging er fremtiden!"



kunde til en virksomhed går gennem én person, og det gør virksomheden meget sårbar. Kunden skal ønske relationen til virksomheden, ikke til en enkelt person. Kunden skal ønske aldrig nogen sinde at slippe relationen til jer." Soulaïma mener, at det ikke er et simpelt produkt, folk køber i dag, de køber en løsning. "Produkter kan alle levere, så det er alt det uden om produktet, servicen, der gør produktet til en løsning for kunden. Du skal sælge den reelle værdi, kunden får ud af produktet, ikke bare produktet. Og den reelle værdi kan du blive så meget klogere på, hvis du har en relation og en dialog med kunden. Den dårlige netværkssælger tænker hele tiden: "Hvornår kan jeg sælge i den her samtale, hvornår kan jeg bede om hans visitkort?, men den, der har mest succes med salget, er den der tænker mere langsigtet. Du ved ikke hvordan samtalen kan udvikle sig, men du lytter med interesse. Du lytter for at hjælpe, ikke for at sælge."

Tal ikke med dem, du kender

Efter pausen spørger Soulaïma, hvor mange der kunne modstå at tale med dem, de kender i forvejen, ved kagebuffeten. Næsten alle rækker hænderne i vejret, og flere har endda cirkuleret rundt. Joh, opsangen fra Soulaïma har haft sin virkning! "Hvem fik lavet en aftale om at tales ved?" spørger Soulaïma så. Her rækker kun 4-5 stykker hånden i vejret, og Soulaïma er ikke helt tilfreds: "I har jo venner nok,

4 virksomhedsledere præsenterede kort deres Hvidovre- virksomhed. Hver fik 4 minutter til at profilere sig over for de fremmødte:

- Allan Lorenzen fortalte om Låseringens ydelser overfor private og erhvervsliv: Alt inden for sikringsystemer, specielt besparende elektroniske låsesystemer, der gør, at man aldrig skal skifte dyre låse ud, fordi en medarbejder har tabt sin nøgle.
- Per Hjalholt fortalte om Silcofa, der leverer silikone-løsninger til industrien og senest har slået sig op som leverandør af transportbånd til intern transport.
- Rene Aastrand, indehaver af Københavns Stilladsudlejning, der aldrig har drømt om at blive de største, bare de bedste. Såmænd!
- Kurt Bitsbo, indehaver af Reklamesyndikatet, fortalte om sit reklamebureau, der er en sammenslutning af freelancere med hvert sit speciale. Salen grinede, da Kurt muntert formanede forsamlingen om, at hvis man ikke husker at annoncere i tide, så er man ikke langt til en annonce i Statstidende!

Networking til receptioner:

"En person, der står alene, er en gave. Skynd dig at gå hen og snak, det er nemt! Står to mennesker og taler med skuldrene nær hinanden, er de åbne for at du henvender dig, men står de ansigt til ansigt, skal du ikke afbryde dem. Det er også sjældent en succes at prøve at komme ind i en tremandsgruppe, hvis du ikke kender nogen. Drop dem, og kast dig over en mere tilgængelig åbning."

"Her er en øvelse, der kan få store mænd til at græde: Skriv navnene på de 5 vigtigste personer i dit professionelle netværk, og skriv, hvor de ønsker at være om 3 år. Det er svært! Men hvis du ikke ved det om de tætteste personer i dit netværk, hvordan kan du så hjælpe dem?"

"Skab clients for life. Du skal have indsigt i din kunde og det kræver en løbende dialog."

"Netværk kræver samvær med mennesker, og vi danskere skal altså ud af skallen på det her".



ikke? Man skal tale om fag eller forretninger, når man netværker, man skal skabe gensidig forretningsværdi. Der er masser af netværker, hvor man faktisk ikke netværker, men bare hyggesnakker. Vi har en tendens til at netværke med dem, vi ligner, og så reproducerer vi bare gammel viden. Et geografisk baseret netværk som Under uret er en perfekt anledning til at mange forskellige typer kan inspirere hinanden Vi må udviske fordommene om aldersforskelle og andre forskelle. Drop mini-me, hvis du vil have noget ud af at netværke! Når man kortlægger folks netværk, ser det ikke godt ud. Der er for få udlændinge, for få, der er anderledes end dig selv. Det er vigtigt at I knækker koden til at netværke forretningsmæssigt. I skal blive 100 meters guldmedaljevindere i at netværke!"

Tilmeld dig Under urets næste møde den 11. juni på kbb@hvidovre.dk

Hvad synes du om Under uret?

"Det var rart at få sat ansigt på andre virksomheder i Hvidovre, vi her ude på Avedøre Holme kan godt føle os lidt langt væk nogen gange. Jeg kommer gerne næste gang, for det var et positivt møde."

Doris Vejby-Sørensen, Team Allied

"Jeg fik hilst på nogle erhvervsledere fra Hvidovre, og det er vigtigt for mig at få skabt den slags relationer. Jeg fik et par visitkort med hjem fra folk, der gerne vil samarbejde med os. Oplægsholderen gav os et spark til at netværke, og det var godt."

Mogens Krog, Hvidovre Fodbold A/S