

## Bussighet är lönsamt - Effektivt nätverkande för framgång. Kurs med mingelskola och i nätverksstrategi och nätverksekonomi.

### Sammanfattning

Genom våra kontaktnät kan vi nå vad vi vill. Vi behöver bara bli strategiska och tydliga. Trots att det låter enkelt behöver de flesta ha fler verktyg för att förstå nätverksekonomi och hur man får lönsamhet utan att utnyttja de man känner.

Denna kurs vänder sig till dig som vill nå framgång som säljare, som egen företagare eller i din karriär som anställd. Framgång genom att bygga upp ditt personliga kontaktnät utifrån de drömmar och mål du har.

Under denna kurs kommer du få ett strukturerat arbetssätt och verktyg för att nå framgång genom att kommunicera utifrån ett nätverkande perspektiv. Stor vikt läggs på dig som person med personlig kommunikationstest som sedan kopplas ihop med andras kommunikationsstilar så att du förstår hur du bättre kan nå fram med ditt budskap till andra, samt hur du ska hantera sociala situationer med olika mingel- och nätverksstilar såsom Plåsterminglaren, Antiminglaren och Kompisinglaren. Dessutom inte minst verktyg för att bli bekväm att prata med alla, avsluta samtal, komma ihåg namn etc.

Kursen är uppdelad i följande 4 delar 1. Mingelskola för att mingla framgångsrikt, 2. Effektivt nätverkande och om nätverksekonomi, 3. Ambassadörsskap och 4. Nätverksmål, se detaljer nedan.

### Kontaktuppgifter

Katarina Widoff

[katarina@komfab.se](mailto:katarina@komfab.se)

070 767 8036

Katarina Widoff från Kommunikationsfabriken är mingel- och nätverksexpert och har hållit kurser och inspirationsföreläsningar inom ämnet sedan 2005 då hon skapade sitt eget koncept. Hennes erfarenheter som anställd är dels från hälsovården och dels från bankvärlden, hon är civilekonom och sköterska. Idag utbildar Katarina främst företag, privatpersoner och organisationer inom att skapa ambassadörer genom att presentera oss minnesvärt och nätverka samt håller inspirationsföreläsningar i hur vi kan kommunicera bättre genom att må bättre. Hon är författare till böckerna *Marknadsför dig med personliga kontaktnät – Bussighet är lönsamt!*, *Må BÄST orka mer – inspiration till ett optimalt och roligare liv* och *Bli en skicklig nätverkare – mingla dig till framgång*.

### För vem?

Denna kurs är för alla som vill skapa en förändring och vill kunna använda sitt nätverkade för att skapa nya affärer, relationer, utveckla företaget m.m. Du kan idag arbeta som projektledare, projektmedarbetare, säljare, ledare, chef, egenföretagare, systemutvecklare, testare, testledare, ekonom och mycket mer.

För alla som vill skapa en förändring i sina liv och som förstår att man behöver aktivera sitt personliga kontaktnät för att nå sina mål. Idag kommer 80-90 % av alla tips via personer man känner oavsett om det gäller en ny anställning, i sin roll som säljare eller vid behovet av att få adekvat hjälp i en specifik fråga.

### Vad ska kursen ge mig?

Efter kursen ska deltagarna vara väl utrustade med verktyg och mod för att skapa kontakt med folk de inte känner, bygga upp sina kontaktnät, bli bra ambassadörer både för sig själva och för företaget de arbetar för.

Efter kursen kommer du ha erhållit konkreta metoder och verktyg för hur du på ett bra sätt kan knyta nya relationer. Du kommer att lära dig knepen för hur du ska marknadsföra dig och företaget du representerar på bästa sätt och skapa nya affärsmöjligheter.

## Övningar och Förkunskaper

I kursen används praktiska övningar varvade med teori och tester. Inga speciella förkunskaper krävs.

## Kurslängd

2 dagar.

Flexibelt beroende på uppdragsgivaren, även om den ska vara uppdelad i mindre delar över längre tid.

## Kurslitteratur

Boken *Marknadsför dig själv med ditt personliga kontaktnät – Bussighet är lönsamt!* av Katarina Widoff, personligt kommunikationsprofilstest och praktiska övningar.

## Kursinnehåll

### 1. Mingelskola för att mingla framgångsrikt

- Personlig kommunikationsprofil för att kunna möta andras sätt att prata
- Mingelskola med mingelteorier
- Mingelstilarna Kompisinglaren, Plåsterminglaren, Antiminglaren, Proffsminglaren
- Starta samtal med någon man inte känner
- Komma in på djupet i dialogen
- Avsluta samtal, även med de som fortsätter prata på
- Presentera sig minnesvärt (elevator pitch)
- Tips för att komma ihåg namn
- Strategier för att få ut det mesta av ett mingel
- Förberedelser inför och efterarbete efter ett mingel
- Walk the room
- Kläd dig för att mingla (conversation starters)
- Orka stå
- Hantera visitkort, både sitt eget och andras

### 2. Effektivt nätverkande och om nätverksekonomin

- Trender inom nätverkande
- Strategier för att bygga upp och vidhålla sitt kontaktnät
- Målfokusering, att nå sina drömmar och mål via sitt personliga kontaktnät
- Nätverksekonomi, att få lönsamhet via sina personliga kontakter
- Fingertoppskänslan kring gränsen mellan att nyttja men inte utnyttja de man känner
- Ta hand om det personliga kontaktnätet
- Netikett, do's & don'ts när man minglar och nätverkar
- Kategorisering av sina personliga kontakter

### 3. Ambassadörsskap

- Hur når du framgång idag? Hur får du kontakt med personer du vill nå idag, via de du känner eller söker du direkt på den öppna marknaden (kalla samtal)?
- Hur kan du bidra till att företaget du representerar blir mer känt för allmänheten?
- Vilka pratar om er, både i personliga möten med andra och via sociala media etc?

- Hur kan ni på företaget få kunder och leverantörer att bli era ambassadörer och nätverka för er?
- Hur presenteras företaget du representerar sig inför omgivningen?
- Hur presenteras du inför chefer, kunder och andra personer som är viktiga för din utveckling?
- Hur prioriterar man vilka event man ska gå på?
- Hur vet man vem som är bra att lära känna?
- Hur kan ni integrera nätverkandet med olika marknadsföringskanaler?

#### **4. Nätverksmål**

- Vad vill du uppnå?
- SMART-modellen för att sätta tydliga och genomförbara mål
- Six Degrees of Kevin Bacon-teorin för dina nätverksmål
- Vem behöver du lära känna för att nå dina mål?
- Hur når du dina mål idag, både inom arbetslivet och de krav det ställer på dig och i ditt privatliv?
- Kommunicera så att fler förstår vad du menar, välj kommunikationsstil beroende på om den du pratar med kommunicerar utifrån känsla eller fakta.
- Bli tydligare mot kund både vad gäller vad ni säger och hur ni säger det. Skapa avtryck som ger intryck.

#### **Kontaktuppgifter**

Katarina Widoff

[katarina@komfab.se](mailto:katarina@komfab.se)

070 767 8036

*Kommunikationsfabriken*

[www.komfab.se](http://www.komfab.se)

-Ditt budskap når fram-