

LOB | BOL niveau 3 en 4

WERKBOEK

NETWERKEN (VERSIE 1)

LEERJAAR 3



De opdrachten in dit boek staan ook op WIKIWIJS:

http://maken.wikiwijs.nl/82013/LOB_8_Netwerken__versie_1_

Auteur: Bart van Uden, Laurence Latour
Projectleider: Ivette Kleijngeld
Uitgever: Helicon Opleidingen
Versiedatum: 19-07-'16

Bronnen:

- *Netwerken*, mei 2014, Landelijk Stimuleringsproject LOB in het mbo, www.lob4mbo.nl
- *Netwerkthermometer (2015)*, LOB VO, Geraadpleegd op 28 september 2015 via <http://www.lob-vo.nl/sites/default/files/2142912%20Netwerkthermometer.pdf>
- *Netwerken (2015)*, Carrieretijger, Geraadpleegd op 2 oktober 2015 via <http://www.carrieretijger.nl/functioneren/samenwerken/sociale-vaardigheden/netwerken>
- *Personal branding (2015)*, Carrieretijger, Geraadpleegd op 13 oktober via <http://www.carrieretijger.nl/carriere/zelfmarketing/personal-branding>
- *Competentie gerichte vragen solliciteren (2015)*, Carrieretijger, Geraadpleegd op 16 oktober 2015 via <http://www.carrieretijger.nl/carriere/solliciteren/sollicitatiegesprek/gesprekstechnieken/competentiegerichte-vragen>

© HELICON OPLEIDINGEN. DIT WERK IS AUTEURSRECHTELIJK BESCHERMD.

NIETS UIT DEZE UITGAVE MAG WORDEN VERVEELVOUDIGD EN/OF OPENBAAR GEMAAKT DOOR MIDDEL VAN DRUK, MICROFILM, FOTOKOPIE OF OP WELKE ANDERE WIJZE OOK, ZONDER VOORAFGAANDE SCHRIFTELIJKE TOESTEMMING VAN DE UITGEVER.

DE UITGEVER HEEFT ERNAAR GESTREEFD DE AUTEURSRECHTEN TE REGELEN VOLGENS DE WETTELIJKE BEPALINGEN. DEGENEN DIE DESONDANKS MENEN ZEKERE RECHTEN TE KUNNEN DOEN GELDEN, KUNNEN ZICH ALSNOG TOT DE UITGEVER WENDEN.

INHOUD

Portfolio	4
Doel	5
Startopdracht 1	6
Startopdracht 2	9
Portfolio-opdracht 1	12
Portfolio-opdracht 2	14
Portfolio-opdracht 3	17
Eindopdracht	26

PORTFOLIO



Plaats in je portfolio de uitwerking van:

- de startopdracht
- de portfolio-opdrachten
- de eindopdracht (bewijzen van uitvoering zoals: documenten, foto's en/of kort verslagje van werkproces en resultaat)

DOEL



Je kunt:

- uitleggen wat netwerken is
- uitleggen waarom netwerken belangrijk is
- jouw eigen netwerk inzichtelijk maken
- jouw eigen netwerk onderhouden en verbreden
- jouw (unieke) kwaliteiten, passie en ambitie presenteren

STARTOPDRACHT 1

Tijd

1 uur



Doel

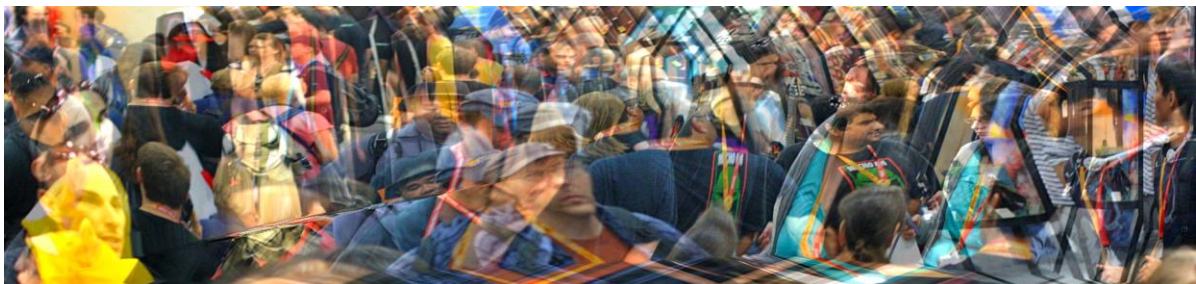
Je kunt:

- nadenken over de mensen die je kent
- aangeven hoe je mensen leert kennen
- aangeven hoe je contacten onderhoudt
- met de resultaten van de netwerkthermometer de kwaliteit van je netwerk en je netwerkgedrag verbeteren

Weten

De juiste mensen kennen... daar kom je verder mee. Netwerken is dé manier om goed op de hoogte te blijven van wat er speelt, wat nieuwe ontwikkelingen zijn. Het is ook dé manier om aan een nieuwe baan te komen.

Netwerken is het leggen en onderhouden van contacten die nuttig kunnen zijn voor nu of in de toekomst.



Flickr.com, Commercial use allowed, 18-11-'15

Het op- en uitbouwen van je netwerk gaat vaak vanzelf. Het is belangrijk om je ervan bewust te zijn:

- wie er in jouw netwerk zitten
- wat deze mensen in huis hebben
- wat jouw eigen ambities zijn (hoe zij jou van dienst kunnen zijn)

Het is ook belangrijk dat je mensen:

- ontmoet
- opzoekt
- investeert in mensen die voor jou belangrijk kunnen worden of al zijn

Overall waar je komt, ontmoet je nieuwe mensen en daarmee nieuwe mogelijkheden. Je kunt je netwerk ook uitbreiden door een profiel aan te maken op netwerksites als Facebook en LinkedIn.

Netwerken is iets anders dan vrienden maken. Netwerken is investeren in anderen op basis van een doel dat je wilt behalen of een vraag die je beantwoord wilt hebben.

De mensen uit jouw netwerk hebben ook weer een netwerk en ga zo maar door. Voordat je het weet heb je heel Nederland binnen je bereik.

Opdrachten

Opdracht 1 Wie kan ons helpen?

Vorm een groepje. Lees de onderstaande situatie.

Situatie	
In alle vroegte kom je aan op je stage bedrijf. Tijdens je rit ernaar toe ben je ingehaald door de brandweer, politie en ziekenwagen. Zij reden met loeiende sirenes. Op het bedrijf tref je je stagebegeleider in paniek aan. In de vroege ochtend is het bedrijf getroffen door brand. Inmiddels is het sein brandmeester gegeven. Een vaste medewerker is met brandwonden naar het ziekenhuis gebracht. Samen met de brandweer en de politie mogen jullie een kijkje gaan nemen.	
Food	De machines hebben kortsluiting, de diepvries staat op ontdooien, de lading versgoed staat voor de deur.
Outdoor	De materialenloods is ingestort, het terrein is door de brandweer stuk gereden, de kantine staat blank.
Plant en teelt	De opslagschuur met machines en materialen staat op instorten, de kas met nieuwe aanwas is compleet afgebrand.
Dier en vee	De dieren zijn uit paniek losgebroken, de stal is deels ingestort. De melkinstallatie doet het niet meer.
Even later in de kantine komen jullie tot rust en beseffen wat er allemaal gedaan moet worden.	

Neem een groot vel papier. Schrijf op:

- wat er gedaan moet worden om aan het einde van de dag het bedrijf weer draaiende te hebben
- met wie er contact opgenomen moet worden

Tel het aantal personen, bedrijven en instanties waar jullie contact mee op gaan nemen. Hoeveel van deze personen, bedrijven en instanties hebben jullie direct in je eigen netwerk zitten?

Wat heeft netwerken volgens jullie te maken met een dergelijke situatie?

Opdracht 2 Netwerkthermometer (1)

Vraag aan je docent een kopie van de Netwerkthermometer (Project Stimulering LOB VO Raad). De docent legt uit wat je moet doen.

Stap 1: Vul de Netwerkthermometer in. Geef per stelling aan of de stelling:

- helemaal niet klopt
- niet klopt
- ongeveer klopt
- klopt
- helemaal klopt

Stap 2: Vul je antwoorden, per stelling, in op het antwoordformulier.

STARTOPDRACHT 2

Tijd
2 uur



Doel

Je kunt de principes van netwerken uitleggen.

Weten

Wat is netwerken?

Je legt contacten en je onderhoudt ze. Niet alleen met collega's of met klanten, maar ook met vrienden en bekenden. Het doel van netwerken is om elkaar te helpen. Netwerken is altijd tweerichtingsverkeer.

Wist je dat...

70% van alle vacatures wordt ingevuld via directe of indirecte netwerken. Dat betekent dat maar 30% van alle vacatures gevuld worden via een normale sollicitatieprocedure.



60% van alle vacatures blijft verborgen. Slechts 40% van de vacatures binnen bedrijven wordt naar buiten toe gebracht door erover te adverteren.

Een mooie theorie is dat je altijd maximaal zes handdrukken verwijderd bent van elke wereldburger. Er zijn dus maar vijf mensen tussen jou en John de Mol. Of tussen jou en Obama. Een ding is zeker: hoe groter jouw netwerk, hoe minder handdrukken er zitten tussen jou en je toekomstige werkgever.

Bron: UWV Expeditie Work

Opdrachten*Opdracht 1 Film over netwerken*

Bekijk klassikaal een filmpje over netwerken:

<http://www.youtube.com/watch?v=y8y60gOMf5g> (4.20 min.)

Praat samen over de inhoud van het filmpje:

- Wat is netwerken volgens jou?
- Wat is belangrijk bij netwerken?

Opdracht 2 Netwerkthermometer (2)

Stap 3: Bereken op het antwoordformulier per onderwerp de gemiddelde score.

Stap 4: Vul de gemiddelde score per onderwerp in op het Gemiddelde scoreformulier.

Stap 5: Teken je scores in het diagram. Zet per onderwerp de gemiddelde score op de juiste plek in het diagram. Trek in het diagram lijntjes tussen de verschillende punten.

Opdracht 3 Netwerkthermometer (3)

Als je in het diagram de scores per onderwerp hebt getekend, zie je hoe goed jij vindt dat je netwerk je kan helpen bij je loopbaankeuzes. Hoe hoger de score, hoe verder het puntje aan de buitenkant van het diagram staat. Hoe verder de puntjes aan de buitenkant staan, hoe beter je netwerk je kan helpen bij je loopbaan.

De scores kunnen per keer verschillen. Dat komt omdat je zelf groeit en omdat je netwerk zich ontwikkelt. Ook verandert de wijze waarop jij tegen je netwerk aankijkt steeds. Je ziet de scores per onderwerp terug. Je ziet dus snel in welk onderwerp je nog kunt groeien.

Bespreek je diagram met een klasgenoot, beantwoord de vragen:

1. Wat herken je in de uitslag van de Netwerkthermometer? Leg uit.

2. Welke stellingen vond je lastig te beantwoorden? Waarom vond je dit lastig?

3. Hoe kan je zelf iets doen aan de onderwerpen waar je nog beter op kunt scoren?

4. Wat heb je nodig om dit te doen?

Bron: www.lob-vo.nl

PORTFOLIO OPDRACHT 1

MIJN NETWERK

Tijd

1 uur



Doel

Je kunt laten zien dat je:

- een netwerk hebt opgebouwd
- je netwerk onderhoud en uitbouwt

Weten

Jouw netwerk bestaat in principe uit alle mensen die je kent en een positieve indruk van jou hebben. Denk aan vrienden, familie, oud klasgenoten, docenten, mensen van je sportvereniging, collega's, enz. Je netwerk is groter dan je denkt.

Bovendien hebben mensen uit jouw netwerk zelf ook een netwerk. Ook daar kun je gebruik van maken. Zo bouw je je netwerk uit. Je bouwt ook aan je netwerk door het ontmoeten van mensen die je nog niet kent. Als je interesse toont en wat over jezelf vertelt, ontstaat al snel een nieuw contact.



Flickr.com, Commercial use allowed, 18-11-'15

Wie zijn netwerk onderhoudt, heeft een goed beeld van de mensen die veel voor hem kunnen betekenen en wie niet. Onderhoud je netwerk door extra aandacht te besteden aan de mensen die een bijdrage kunnen leveren aan het bereiken van jouw doel.

(Extra informatie voor niveau 3 en 4. Ga naar:

<http://www.carrieretijger.nl/functioneren/samenwerken/sociale-vaardigheden/netwerken>

en lees halverwege de pagina de *Tien tips voor het goed gebruiken van je netwerk.*)

Opdracht

Noteer in een schema de personen waar jij mee te maken hebt in jouw directe omgeving. De categorieën bepaal je zelf. Hieronder staat een voorbeeld.

Familie / vrienden	Stage / school	Professionals	...

Enz.

Netwerken gaat gemakkelijker als je weet wat je doelen zijn, want dan kun je er met anderen over praten.

Je kunt bedenken wie uit jouw netwerk een bijdrage kunnen leveren aan het bereiken van het doel van jouw klasgenoten.

Ben je voldoende op de hoogte van alle ontwikkelingen binnen jouw sector? Licht je antwoord toe.

Opdracht 2 Informatie over jouw sector

Beantwoord de onderstaande vragen. Beargumenteer je antwoorden.

1. Welke vakbonden zijn er binnen jouw sector? Noem er minimaal twee.

2. Ken je deze vakbonden al? Zo ja, hoe? Indien nee, lijkt het je interessant om jezelf hier verder in te verdiepen? Waarom wel of waarom niet?

3. Welke beurzen vinden er jaarlijks plaats binnen jouw sector en wanneer? Noem er minimaal 2.

4. Ben je wel eens naar een beurs geweest? Indien ja, wat vond je hiervan? Indien nee, ben je van plan om nog eens een beurs te gaan bezoeken? Waarom wel of waarom niet?

5. Welke tijdschriften zijn er binnen jouw sector? Noem er minimaal 2.

6. Welke tijdschriften vind je interessant of juist niet? Waarom wel of waarom niet?

7. Welke cursussen of opleidingen zijn er binnen jouw vakgebied? Noem er minimaal 2. Zou je deze in de toekomst wel of niet willen volgen? Licht je keuze toe.

PORTFOLIO OPDRACHT 3

ELEVATOR PITCH

Tijd

2,5 uur



Doel

- Je weet wat een elevatorpitch is.
- Je kunt jezelf presenteren in een elevatorpitch (je gebruikt hierbij de kenmerken van jouw personal brand)

Weten

Bewust

Realiseer je bij elke kennismaking dat de eerste indruk ook het meeste indruk maakt op de ander. Bereid je dus altijd voor, want elk contact is waardevol. Kleed je goed, zie er verzorgd uit. Wees je bewust van wat je zegt. Laat je zien en weet wat je te bieden hebt.

Waar let jij op, als je iemand ontmoet? Net als iedereen heb jij je vooroordeel al klaar zodra je iemand ziet. Denk aan: 'aardig/niet aardig', 'mooi/niet mooi', 'interessant/saai', 'belangrijk voor mij/onbelangrijk voor mij'. Je oordeel is afhankelijk van de situatie. Als je iemand ontmoet tijdens het uitgaan, let je op andere dingen dan wanneer je iemand tijdens je werk ontmoet.

Houd in de gaten dat het oordelen op uiterlijk en in zo'n korte tijd niet reëel is.



Flickr.com, Commercial use allowed, 18-11-'15

Uitstraling heeft dezelfde uitwerking als uiterlijke schoonheid. Uitstraling werkt statusverhogend, waardoor je gesprekspartner jou wel ziet en naar je luistert.

Tips bij het maken van een goede indruk

1. Zakelijk flirten

Bij flirten laat je het beste van jezelf zien. Je hoopt dat die ander daar op valt. Bij persoonlijk flirten gaat het om jou als persoon maar bij netwerken gaat het om wat jij als professional te bieden hebt. Je wilt opvallen als professional. Bij zakelijk flirten gaat het om:

- het creëren van een goede sfeer
- een enthousiaste en overtuigende presentatie van jezelf
- de inhoud van je boodschap

2. Complimenten geven

Maak een (wel gemeend) compliment waarmee je iemand niet verlegen maakt. Veel mensen ontvangen graag een complimentje, maar vinden het moeilijk te laten zien dat ze er blij mee zijn. Help de ontvanger daarom door een vraag te stellen na het compliment. Bijvoorbeeld: 'Goh, wat draag je mooie schoenen', gevolgd door: 'Waar heb je die gekocht?'

Krijg je zelf een compliment? Zeg dan in elk geval: "Dank je wel."

Complimenten kunnen ervoor zorgen dat een contact soepeler verloopt of dat mensen je beter onthouden.

3. Lichaamstaal - handen

Gebaren ondersteunen een verhaal en maken het levendiger. Wie zijn handen gebruikt, gaat ook makkelijker praten. Tips:

- Gebruik grote gebaren met mate, deze komen wat lomp over en stralen uit dat je de leiding wilt nemen.
- Vouw je handen niet over elkaar en leg ze ook niet over elkaar voor je buik. Leg ook je armen niet over elkaar. Anders lijkt het of je jezelf ergens tegen wilt verdedigen.
- Praat niet met je handen in je zak. Het lijkt dan net of de ander jou niet interesseert. Maar je wil juist dat de ander zich opgemerkt voelt.
- Met je handen in je zij lijkt het of je een vijand uitdaagt. Ook niet doen dus.
- Heb je moeite om je handen te gebruiken terwijl je praat? Probeer dan bijvoorbeeld een glas water vast te houden.
- Heb ook aandacht voor de lichaamstaal van de ander. Het geeft je veel informatie.



Flickr.com, Commercial use allowed, 18-11-'15

4. Lichaamstaal - voeten

Als allebei jouw voeten gericht zijn naar de degene met wie je praat, lijkt je het naar je zin te hebben. Je geeft iemand aandacht als je met beide voeten naar hem toe wijst. Doe je dit niet? Dan lijkt het of je liever weg wil.

5. Spiegelen

Spiegelen deed je al als baby. Nadoen is een manier om een band te krijgen met een ander. Als je afwijkt, kan het lijken of er iets niet goed zit.

Bij netwerken is het goed om het gedrag van de ander te volgen (zolang dat gedrag positief is). Maar het spiegelen mag niet opvallen. Het is juist niet de bedoeling dat je geforceerd overkomt of irritatie opwekt. Zorg dat er wat tijd zit tussen het gedrag dat je ziet en jouw volgend gedrag.

6. Jezelf presenteren

Luister aandachtig. Laat merken dat je de ander begrijpt en serieus neemt. Stel vragen en noem af en toe de naam van de ander. Denk positief en gebruik humor.

Weten wat je kunt en wilt is belangrijk. In veel branches is pitchen belangrijk. Een pitch is een (verkoop) praatje over jezelf, waarmee jij de interesse wekt van anderen. Tips:

- Bedenk een opening waardoor je de aandacht van de ander vangt. Bedenk bijvoorbeeld een prikkelende stelling.
- Houd je pitch kort: maximaal dertig seconden of honderd woorden. Zo snel bepaalt je gesprekspartner of hij geïnteresseerd is in meer.
- Sluit dus aan bij de ander. Een pitch is maatwerk. Vragen die helpen zijn: 'Herken je...?', 'Heb je ook...?', 'Klopt het dat...?' Bij een bevestigende reactie kun je vertellen wat jij daarvoor te bieden hebt.
- Houd contact: blijf goed kijken of je gesprekspartner nog geïnteresseerd is.
- Gebruik eenvoudige taal.
- Houd het persoonlijk: praat over jezelf. Toon je enthousiasme.
- Sluit je verhaal af met een uitnodiging voor een vervolg.

Nooit doen

- Verwacht niet dat je geholpen gaat worden.
- Wordt niet 'onecht' en doe niet net alsof je interesse in de ander.
- Roddel nooit! Kwaadspreken over anderen keert zich uiteindelijk altijd tegen je.



Flickr.com, Commercial use allowed, 18-11-'15

Solliciteren

Als je reageert op een vacature, stuur je altijd een cv mee. Je cv moet altijd actueel zijn en er verzorgd uitzien.

Je bent nooit de enige die solliciteert. Het bedrijf dat de reacties ontvangt, maakt altijd een eerste selectie. Zij bekijken globaal alle cv's en maken daarvan drie stapels:

1. prima kandidaat
2. misschien interessant
3. niet interessant

Het is belangrijk dat jij op stapel 1 terecht komt en zeker niet op stapel 3. Dan maak je de meeste kans.



Er wordt niet altijd een vacature uitgeschreven waarop iedereen kan solliciteren. Veel banen worden onderling vergeven, omdat de juiste persoon voor die baan een bekende is. Veel werkgevers vinden dat prettig: ze weten wat diegene te bieden heeft. Het is bekend dat veel banen worden vergeven aan vrienden of bekenden. Trouwens: ooit een advertentie voor een voetballer in de krant zien staan? Netwerken is dus erg belangrijk als je een baan zoekt. Zorg dat je jezelf goed presenteert.

Personal Branding

Personal branding is een Engelse term. Personal staat voor persoonlijk. Branding staat voor merk. Jouw persoonlijke merk dus! Personal Branding betekent dat jij jezelf als merk presenteert aan iemand. Jouw merk wordt bepaald door jouw:

- persoonlijkheid (waaronder ook jouw ambitie en passie)
- kennis (waaronder ook jouw kwaliteiten)
- ervaring (waaronder ook jouw kwaliteiten en competenties)

Met jouw Personal Branding probeer je je te onderscheiden van anderen.

(Extra informatie voor niveau 3 en 4. Ga naar:

<http://www.carrieretijger.nl/carriere/zelfmarketing/personal-branding>
en lees de informatie over Personal Branding.)

IK

Beoordelingsformulier Elevatorpitch 1

Klasgenoot:

Beoordelaar:

Inhoud

Mijn klasgenoot kan de aandacht tot zich richten	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot kan contact maken	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot kan zijn of haar kwaliteiten benoemen	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot kan zijn of haar passie toelichten	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot kan zijn of haar ambitie vertellen	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot kan vertellen wat hij/zij te bieden heeft	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U

Houding

Mijn klasgenoot gaf een (goede) hand bij binnenkomst	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot gebruikt zijn armen....	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot staat stevig met zijn benen op de grond	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
De houding van mijn klasgenoot is ontspannen	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U

Stem

Mijn klasgenoot heeft verschil in toonhoogte	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot praat vanuit zijn of haar buik	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Het stemgebruik van mijn klasgenoot is...	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U

TOP (geef minimaal één top):

TIP (geef minimaal één tip):

Beoordelingsformulier Elevatorpitch 2

Klasgenoot:

Beoordelaar:

Inhoud

Mijn klasgenoot kan de aandacht tot zich richten	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot kan contact maken	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot kan zijn of haar kwaliteiten benoemen	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot kan zijn of haar passie toelichten	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot kan zijn of haar ambitie vertellen	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot kan vertellen wat hij/zij te bieden heeft	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U

Houding

Mijn klasgenoot gaf een (goede) hand bij binnenkomst	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot gebruikt zijn armen....	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot staat stevig met zijn benen op de grond	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
De houding van mijn klasgenoot is ontspannen	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U

Stem

Mijn klasgenoot heeft verschil in toonhoogte	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot praat vanuit zijn of haar buik	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Het stemgebruik van mijn klasgenoot is...	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U

TOP (geef minimaal één top):

TIP (geef minimaal één tip):

Beoordelingsformulier Elevatorpitch 3

Klasgenoot:

Beoordelaar:

Inhoud

Mijn klasgenoot kan de aandacht tot zich richten	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot kan contact maken	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot kan zijn of haar kwaliteiten benoemen	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot kan zijn of haar passie toelichten	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot kan zijn of haar ambitie vertellen	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot kan vertellen wat hij/zij te bieden heeft	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U

Houding

Mijn klasgenoot gaf een (goede) hand bij binnenkomst	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot gebruikt zijn armen....	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot staat stevig met zijn benen op de grond	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
De houding van mijn klasgenoot is ontspannen	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U

Stem

Mijn klasgenoot heeft verschil in toonhoogte	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Mijn klasgenoot praat vanuit zijn of haar buik	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U
Het stemgebruik van mijn klasgenoot is...	<input type="radio"/> M <input type="radio"/> V <input type="radio"/> G <input type="radio"/> U

TOP (geef minimaal één top):

TIP (geef minimaal één tip):

EINDOPDRACHT



Doel

Je kunt aan je klasgenoten laten zien dat je jouw netwerk uitgebreid hebt.

Opdracht

Bewijslast presenteren	<p>Je hebt 3 lesweken/lesuren de tijd om bewijslast te verzamelen waarmee je aantoont dat jij je netwerk hebt uitgebreid.</p> <p>Presenteer aan je klasgenoten jouw bewijslast waarmee je de manier waarop jij je netwerk hebt uitgebreid, zichtbaar maakt.</p> <p>Welke 'netwerkmanier' van je klasgenoot spreekt jou het meest aan? Wat ga je hiervan zelf toepassen? Praat hier samen over.</p>
------------------------	--

Laat aan je docent zien dat je de doelen bij deze eindopdracht hebt bereikt.

Heb je deze doelen bereikt en is je portfolio op orde? Dan heb je dit LOB-thema behaald.