

LOB | BOL niveau 3 en 4

WERKBOEK

NETWERKEN (VERSIE 2)

LEERJAAR 3



De opdrachten in dit boek staan ook op WIKIWIJS:

http://maken.wikiwijs.nl/82065/LOB_8_Netwerken__versie_2_

Auteur: Diverse ontwikkelaars Helicon Opleidingen
Projectleider: Ivette Kleijngeld
Eindredactie: Janneke Hopman
Uitgever: Helicon Opleidingen
Versiedatum: 20-07-'16

Er is dankbaar gebruikgemaakt van conceptopdrachten van Laurence Latour en Bart van Uden en adviezen van Heliconteam Apeldoorn, Helmond en de werkgroep LOB.

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	6
1. Mijn netwerk	9
Opdracht 1 Wat is netwerken?	9
Opdracht 2 Mijn doel	10
Opdracht 3 Jou heb ik nodig	11
Opdracht 4 Voor jou	12
Portfolio-opdracht 1	14
2. Actueel in mijn sector	16
Opdracht 5 Quiz	16
Portfolio-opdracht 2	18
3. Goede indruk achterlaten	19
Opdracht 6 Mijn ambities en passie	19
Opdracht 7 Mijn kwaliteiten en competenties	20
Opdracht 8 Goede eerste indruk	21
Portfolio-opdracht 3	25
4. Personal branding	27
Opdracht 9 Ik in woorden	27
Opdracht 10 Ik in beeld	28
Opdracht 11 Mijn visitekaartje	29
Portfolio-opdracht 4	30
5. Solliciteren	34
Opdracht 12 Wat zou ik doen? Stellingen beantwoorden	34
Opdracht 13 Mindmap met onderdelen Sollicitatie en aandachtspunten daarbij	36
Opdracht 14 STAR-methode Leren reageren op vragen tijdens sollicitatie	37
Portfolio-opdracht 5	43
Eindopdracht	44

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
- een goede indruk van jezelf achterlaten
- jouw (unieke) kwaliteiten, passie en ambitie presenteren

STARTOPDRACHT

Tijd

2 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

Opdracht

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

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

Vul de Netwerkthermometer in (stellingen, antwoordformulier, gemiddelde score en diagram).

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?

1. MIJN NETWERK

Opdracht 1 Wat is netwerken?

Tijd

20 minuten

Doel

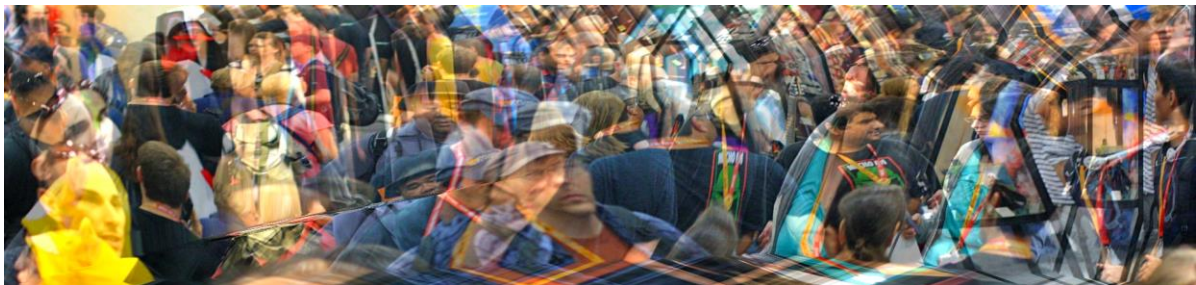
Je kunt:

- uitleggen wat een netwerk is
- uitleggen wat belangrijk is bij netwerken

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.

Opdracht

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 Mijn doel

Tijd

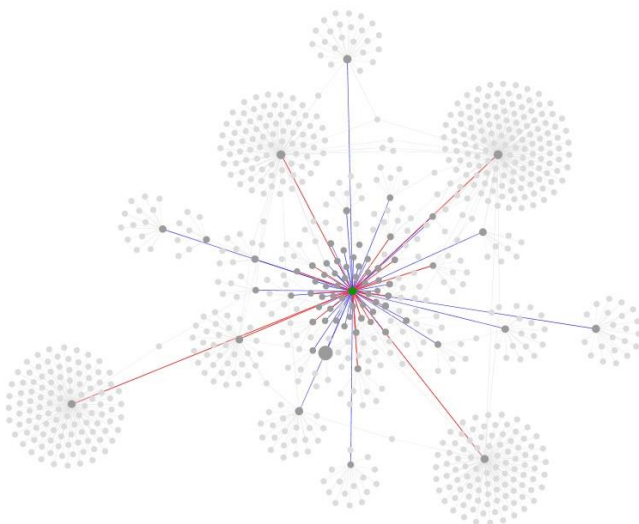
15 minuten

Doel

Je kunt vertellen wat jij met jouw netwerk wilt bereiken (op korte en lange termijn).

Weten

Netwerken in het wilde weg heeft weinig effect. Je moet weten wat je wilt bereiken en wat je te bieden hebt. Waar ben je goed in? Wat wil je ontwikkelen? Wat wil jij bijvoorbeeld over vijf jaar bereikt hebben? Wat wil je voor anderen kunnen betekenen? Nu? Over vijf jaar? Kortom: wat staat er op jouw netwerkverlanglijstje?



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

Opdracht

Vorm groepjes. Noteer op een papier wat jij wil bereiken met jouw netwerk. Je mag ook meerdere doelen opschrijven. Noteer de doelen die je al snel wil bereiken (bijvoorbeeld een vraag die je beantwoord wil hebben of het vinden van een bijbaan) en de doelen die je over een tijdje wil bereiken (bijvoorbeeld het vinden van een vaste baan).

Leg de papieren bij elkaar op tafel. Kies allemaal een papier dat niet van jezelf is. Vertel:

1. Wat vind je van deze netwerkdoelen?
2. Denk je dat jouw klasgenoot deze doelen kan bereiken als hij/zij een goed netwerk heeft?
3. Wat moet jouw klasgenoot hier zelf voor doen, denk je?

Geef elkaar feedback. Je mag elkaar best onderbreken.

De docent loopt rond en bespreekt de belangrijkste bevindingen klassikaal.

Opdracht 3 Jou heb ik nodig*Tijd*

5 minuten

Doel

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

Weten

Niet iedereen uit jouw netwerk kan een even grote bijdrage leveren aan het bereiken van jouw doelen. Daarom is het goed als je je netwerk af en toe bijwerkt. Mensen die nu of in de nabije toekomst niets voor je kunnen betekenen en waarvoor jij niets kunt betekenen, mag je best loslaten. Zo kun je meer aandacht en tijd besteden aan de mensen die wel iets voor je kunnen doen.



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

Als het vinden van een vaste baan een doel van je is, zoek je bijvoorbeeld mensen die:

- weet hebben van bepaalde vacatures
- uitkijken naar mogelijkheden
- iemand kennen die zijn baan gaat opzeggen
- bepaalde bedrijven of organisaties kennen waar mogelijkheden zouden kunnen zijn
- hebben gehoord dat er in jouw omgeving nieuwe bedrijven worden gevestigd of dat er bedrijven gaan uitbreiden

Opdracht

Bedenk wie uit jouw netwerk een bijdrage kunnen leveren aan het bereiken van jouw doelen. Noteer voor jezelf de namen en contactgegevens. Noteer ook wat zij voor je zouden kunnen betekenen.

Opdracht 4 Voor jou

Tijd

10 minuten

Doel

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

Weten

Niet iedereen uit jouw netwerk kan een even grote bijdrage leveren aan het bereiken van jouw doel. Maar misschien zitten er wel mensen bij die een bijdrage kunnen leveren aan het doel van een klasmaat. Zo kun je elkaar helpen en werk je indirect dus ook aan je eigen netwerk. Wie geeft, krijgt namelijk vaak iets terug.



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

Opdracht

Bedenk wie uit jouw netwerk een bijdrage kan leveren aan het bereiken van het doel van een klasgenoot. Maar let op: zorg dat jouw eigen doelen hierdoor niet in gevaar komen.

Noteer op een papiertje:

- de naam van de klasgenoot
- de naam uit je netwerk
- de functie/rol van deze persoon
- de contactgegevens
- wat deze persoon voor je klasgenoot zou kunnen betekenen

Geef deze gegevens aan je klasgenoot. Je mag meerdere klasgenoten helpen.

Kijk na tien minuten wie er nog geen of weinig papiertjes heeft gekregen. Kijk opnieuw in je netwerk. Wie kan iets betekenen voor deze klasgenoot? Noteer de gegevens op een papiertje en geef het aan je klasgenoot.

PORTFOLIO OPDRACHT 1

MIJN NETWERK

Tijd

1 uur (eventueel thuis afmaken)



Doel

Je kunt laten zien dat je:

- een netwerk hebt opgebouwd
- je netwerk onderhoudt 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

Maak je eigen netwerkkaart. Je mag zelf weten hoe je dat doet. Je moet je wel houden aan de onderstaande eisen.

Je kunt:

- zien wat je wilt bereiken met je netwerk (jouw doelen)
- zien wie belangrijk is voor jouw doelen (bijvoorbeeld groter, kleur, bovenaan, enz.)
- zien hoe/waar je iemand kunt bereiken
- zien waar je iemand van kent (bijvoorbeeld familie, vriend, via BPV, via school, enz.)
- deze netwerkkaart onderhouden (er kunnen mensen afgehaald en toegevoegd worden)

Schrijf daarna een kort actieplan:

- Hoe ga jij je netwerk onderhouden en uitbreiden?
- Welke acties ga je binnenkort al uitvoeren? Noteer waarom (met welk doel), hoe en wanneer.

Laat je netwerkkaart en je actieplan zien aan de docent. Verbeter je werk als dat nodig is.

Plaats je netwerkkaart en actieplan in je portfolio (dit mag ook een screenshot of foto zijn).

Voer jouw actieplan uit.

2. ACTUEEL IN MIJN SECTOR

Opdracht 5 Quiz

Tijd

1 uur

Doel

Je kunt

- opzoeken welke mogelijkheden er zijn om op de hoogte te blijven van de ontwikkelingen binnen jouw sector (denk aan: vakbonden, beurzen, tijdschriften, cursussen, enz.)
- inzicht tonen in de mogelijkheden om op de hoogte te blijven van de ontwikkelingen binnen jouw sector

Weten

Je kunt je netwerk ook uitbreiden door goed op de hoogte te blijven van ontwikkelingen binnen de sector. Dit brengt je niet alleen nieuwe kennis, maar mogelijk ook nieuwe contacten.

Het voordeel van actuele kennis is dat de mensen in jouw netwerk nog positiever over jou gaan denken. Bijvoorbeeld omdat ze kunnen profiteren van jouw kennis. En dat is heel belangrijk bij netwerken. Zo bereik je sneller je doel.



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

Opdracht

Vorm een even aantal kleine groepen.

Zoek op internet naar mogelijkheden om op de hoogte te blijven van de ontwikkelingen binnen jullie sector (denk aan: vakbonden, beurzen, tijdschriften, cursussen, enz.). Verzamel de gegevens.

Zoek ook naar de meest actuele ontwikkelingen van dit moment. Verzamel de gegevens.

Bedenk 15 vragen over de gegevens die je hebt verzameld. Noteer de vragen op een blad en de antwoorden op een ander blad. Niet de blaadjes aan elkaar (met de antwoorden achteraan).

Wissel met een andere groep van Quiz. Kijk niet naar de antwoorden. Noteer jullie antwoorden op een blad. Kijk jullie antwoorden zelf na.

Bespreek de bevindingen met de hele klas. Wat wisten jullie al? Wat was nieuw voor jullie?

PORTFOLIO OPDRACHT 2

ACTUEEL IN MIJN SECTOR

Tijd

20 minuten



Doel

Je kunt laten zien dat je de ontwikkelingen binnen de sector bijhoudt.

Opdracht

Hoe ga jij vanaf nu de ontwikkelingen binnen de sector bijhouden? Maak een actieplan.

Inhoud actieplan:

- Wat ga ik doen?
- Hoe ga ik dit doen en/of waar?
- Wanneer ga ik dat doen? Maak onderscheid tussen *op korte termijn* en *op lange termijn*.
- Waarom?
- Op welke wijze kan dit mijn netwerk verbeteren?

Voer je actieplan uit. Start direct met de dingen die je op korte termijn wil gaan doen.

Laat je actieplan zien aan de docent. Verbeter je werk als dat nodig is.

Plaats je actieplan in je portfolio.

3. GOEDE INDRUK ACHTERLATEN

Opdracht 6 Mijn ambities en passie

Tijd

20 minuten

Doel

Je kunt aangeven wat jouw ambitie is en wat jouw passie is.

Weten

Zonder ambities heb je weinig aan een netwerk. Voor mensen in een netwerk ben je ook minder interessant als je geen ambities hebt. Hetzelfde geldt voor een passie. Het is dus belangrijk dat je nadenkt over jouw ambities en passie. Je moet hierover kunnen praten met mensen binnen je netwerk. Door het voeren van gesprekken over jouw ambitie en passie kun je ook nieuwe mensen voor je netwerk werven.



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

Opdracht

Tijdens de LOB-lessen hebben we het al regelmatig gehad over jouw ambities en passies. Neem een vel papier en noteer hierop al jouw ambities en passies. Kijk niet bij een ander en zet niet je naam op het blad.

Verzamel alle vellen en leg ze op de grond in de klas. Deze leerling kiest een blad en geeft het aan de bijbehorende persoon. Verkeerde persoon gekozen? Leg het blad dan terug.

Ga door tot alle ambities en passies aan de juiste persoon zijn gegeven.

Opdracht 7 Mijn kwaliteiten en competenties*Tijd*

20 minuten

Doel

Je kunt aangeven wat jouw kwaliteiten zijn en welke competenties je beheerst.

Weten

Zonder kwaliteiten heb je weinig aan een netwerk. Voor mensen in een netwerk ben je ook minder interessant als je geen kwaliteiten hebt. Hetzelfde geldt voor competenties. Het is dus belangrijk dat je nadenkt over jouw kwaliteiten en competenties. Je moet hierover kunnen praten met mensen binnen je netwerk. Door het voeren van gesprekken over jouw kwaliteiten en competenties kun je ook nieuwe mensen voor je netwerk werven.



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

Opdracht

Vorm een kring. De docent begint en vertelt waar zijn/haar rechter buurman erg goed in is. Ook geeft hij/zij een praktijkvoorbeeld waarbij deze kwaliteit of competentie goed te zien was. Ga zo de hele kring rond.

Ga weer zitten. Schrijf voor jezelf op wat jouw kwaliteiten zijn en/of competenties. Noteer hier praktijkvoorbeelden bij.

De docent loop rond en helpt waar nodig.

Opdracht 8 Goede eerste indruk*Tijd*

10 minuten

Doel

Je kunt:

- aangeven wat iemand volgens jou wel moet denken als hij met jou heeft staan praten
- aangeven wat iemand volgens jou niet moet denken als hij met jou heeft staan praten
- uitleggen wat jij moet doen om dit voor elkaar te krijgen

Weten

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.

Hieronder volgen 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

Opdracht

Beantwoord voor jezelf de vragen.

Als ik met iemand heb staan praten, wil ik absoluut niet dat hij denkt:

Wat kan ik doen om ervoor te zorgen dat hij dat niet denkt?

Als ik met iemand heb staan praten, wil ik graag dat hij denkt:

Wat kan ik doen om ervoor te zorgen dat hij dit denkt?

PORTFOLIO OPDRACHT 3

GOEDE INDRIUK ACHTERLATEN

Tijd

1,5 uur



Doel

Je kunt laten zien hoe je bij een bedrijf op de beste cv-stapel belandt.

Weten

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.



Opdracht

De docent heeft minimaal een bedrijf bereid gevonden om jullie cv's te selecteren. Het gaat niet om een echte sollicitatie, maar wel om een serieuze eerste selectie van cv's.

Maak je cv in orde. Mail je cv naar de docent of in overleg met de docent direct naar het bedrijf.

Het bedrijf geeft de uitslag aan de docent. Indien mogelijk geeft het bedrijf zelf in de klas de uitslag van deze cv-selectie. Het bedrijf geeft aan wie op welke stapel is beland en vooral: waarom dat zo is.

Verbeter je cv als dat nodig is.

Plaats je cv in je portfolio.

4. PERSONAL BRANDING

Opdracht 9 Ik in woorden

Tijd

15 minuten

Doel

Je kunt jouw persoonlijkheid, kennis en ervaring in woorden uitdrukken.

Weten

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.)



Opdracht

Wat maakt jou anders dan anderen? Wat maakt jou interessant?

Neem een blanco vel papier. Probeer in 5 woorden jouw persoonlijkheid duidelijk te maken.

Probeer de kennis die je hebt in 5 woorden duidelijk te maken.

Probeer de ervaring die je hebt in 5 woorden duidelijk te maken.

Vraag hulp aan klasgenoten als dat nodig is. Herkennen ze jou in deze woorden?

Opdracht 10 Ik in beeld

Tijd

30 minuten

Doel

Je kunt jouw persoonlijkheid, kennis en ervaring in beelden laten zien.

Weten

Een goed merk herken je aan goed gekozen woorden en beelden die je onthoudt.



Opdracht

Wat maakt jou anders dan anderen? Wat maakt jou interessant?

Neem een blanco vel papier. Probeer in beelden jouw persoonlijkheid te laten zien.

Probeer de kennis die je hebt in beelden te laten zien.

Probeer de ervaring die je hebt in beelden te laten zien.

Vraag hulp aan klasgenoten als dat nodig is. Herkennen ze jou in deze beelden?

Opdracht 11 Mijn visitekaartje

Tijd

zoveel als nodig (evt. thuis afmaken)

Doel

Je kunt jouw eigen merk vastleggen in een visitekaartje.

Weten

Een visitekaartje is bedoeld om af te geven aan een ander. De bedoeling is dat de ander het bewaart en op het juiste moment aan jou denkt.

Het is belangrijk dat jouw visitekaartje er verzorgd uitziet en dat jouw Personal Brand goed herkenbaar is.



Opdracht

Maak een goed verzorgd visitekaartje waarop jouw Personal Branding goed herkenbaar is.

PORTFOLIO OPDRACHT 4

PERSONAL BRANDING

Tijd

1 uur



Doel

Je laat zien dat je jezelf kunt presenteren.

Weten

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.

Opdracht

1. Neem de informatie onder Weten in hoofdstuk 3 en 4 nog eens door. Arceer voor jezelf de woorden die volgens jou belangrijk zijn als jij jezelf gaat presenteren.
2. Je geeft straks jouw visitekaartje af aan de docent. Daarbij stel je jezelf kort voor in max. 30 seconden. Je kunt dit doen in de vorm van een pitch. Zorg dat jouw Personal Branding goed zichtbaar is. Drie klasgenoten beoordelen jouw presentatie en visitekaartje. Bereid je voor op het afgeven van jouw visitekaartje. Lees het beoordelingsformulier op de volgende pagina goed door.
3. Geef jouw visitekaartje af en presenteer jezelf in max. 30 seconden.
4. Beoordeel van drie klasgenoten het visitekaartje en de presentatie. Gebruik het beoordelingsformulier op de volgende pagina. De docent geeft aan wie wie beoordeelt.

Scoor je onvoldoende? Verbeter dan je kaartje en je presentatie. Maak hiervoor individueel een afspraak met de docent. De docent vult opnieuw voor jou een beoordelingsformulier in.

5. Plaats je goedgekeurde visitekaartje en de beoordelingsformulieren (foto of scan) in je portfolio.

Beoordelingsformulier 1

Datum:

Eerste presentatie/herkansing

Ingevuld door:

Ingevuld voor:

O = onvoldoende, V = voldoende, M = matig, G = goed, U = uitmuntend

Inhoud

maakt contact	O V M G U
benoemt zijn/haar kwaliteiten	O V M G U
licht zijn/haar passie toe	O V M G U
vertelt over zijn/haar ambitie	O V M G U
vertelt wat hij/zij te bieden heeft	O V M G U

Houding

richt de aandacht tot zich	O V M G U
geeft een (goede) hand bij binnenkomst	O V M G U
gebruikt kleine gebaren	O V M G U
staat stevig en met de voeten gericht naar de ander	O V M G U
komt ontspannen over	O V M G U

Stem

gebruikt verschil in toonhoogte	O V M G U
praat met voldoende volume	O V M G U
praat in een goed te volgen tempo	O V M G U

Visitekaartje

ziet er verzorgd uit	O V M G U
Personal Brand komt goed naar voren	O V M G U

*TOP (minimaal één):**TIP (minimaal één):**Totaal beoordeling:* O V M G U

Beoordelingsformulier 2

Datum:

Eerste presentatie/herkansing

Ingevuld door:

Ingevuld voor:

O = onvoldoende, V = voldoende, M = matig, G = goed, U = uitmuntend

Inhoud

maakt contact	O V M G U
benoemt zijn/haar kwaliteiten	O V M G U
licht zijn/haar passie toe	O V M G U
vertelt over zijn/haar ambitie	O V M G U
vertelt wat hij/zij te bieden heeft	O V M G U

Houding

richt de aandacht tot zich	O V M G U
geeft een (goede) hand bij binnenkomst	O V M G U
gebruikt kleine gebaren	O V M G U
staat stevig en met de voeten gericht naar de ander	O V M G U
komt ontspannen over	O V M G U

Stem

gebruikt verschil in toonhoogte	O V M G U
praat met voldoende volume	O V M G U
praat in een goed te volgen tempo	O V M G U

Visitekaartje

ziet er verzorgd uit	O V M G U
Personal Brand komt goed naar voren	O V M G U

*TOP (minimaal één):**TIP (minimaal één):**Totaal beoordeling:* O V M G U

Beoordelingsformulier 3

Datum:

Eerste presentatie/herkansing

Ingevuld door:

Ingevuld voor:

O = onvoldoende, V = voldoende, M = matig, G = goed, U = uitmuntend

Inhoud

maakt contact	O V M G U
benoemt zijn/haar kwaliteiten	O V M G U
licht zijn/haar passie toe	O V M G U
vertelt over zijn/haar ambitie	O V M G U
vertelt wat hij/zij te bieden heeft	O V M G U

Houding

richt de aandacht tot zich	O V M G U
geeft een (goede) hand bij binnenkomst	O V M G U
gebruikt kleine gebaren	O V M G U
staat stevig en met de voeten gericht naar de ander	O V M G U
komt ontspannen over	O V M G U

Stem

gebruikt verschil in toonhoogte	O V M G U
praat met voldoende volume	O V M G U
praat in een goed te volgen tempo	O V M G U

Visitekaartje

ziet er verzorgd uit	O V M G U
Personal Brand komt goed naar voren	O V M G U

*TOP (minimaal één):**TIP (minimaal één):*

<i>Totaal beoordeling:</i>	O V M G U
----------------------------	-----------

5. SOLLICITEREN

Opdracht 12 Wat zou ik doen?

Tijd

25 minuten

Doel

Je kunt:

- een mening formuleren
- een antwoord beargumenteren
- je inleven in een sollicitatiesituatie

Weten

Ook tijdens een sollicitatiegesprek ben je aan het netwerken. Je probeert de beste indruk van jezelf achter te laten. Stel je wordt het niet, dan bestaat altijd nog de kans dat ze jou onthouden voor de toekomst. Of dat iemand goede reclame voor je maakt binnen zijn netwerk.



Opdracht

Bespreek in tweetallen de volgende stellingen: Waar of niet waar? Beargumenteer je antwoord.

1. Voor een sollicitatiegesprek hoef je je niet voor te bereiden, want je moet zoveel mogelijk jezelf zijn.

Waar/Niet waar omdat:

2. Je moet niet teveel vragen stellen, dan vinden ze je bijdehand.

Waar/Niet waar omdat:

3. Je moet je brief en cv naar een sollicitatiegesprek meenemen.

Waar/Niet waar omdat:

4. Aan een inleidend gesprekje neem je niet actief deel, dat is puur bedoeld om jou op je gemak te stellen.

Waar/Niet waar omdat:

5. Je draagt in een sollicitatiegesprek de kleding die je altijd draagt. Het gaat er immers om dat ze jou leren kennen zoals je bent.

Waar/Niet waar omdat:

6. In een sollicitatiegesprek vraag je ook naar loon en secundaire arbeidsvoorwaarden.

Waar/Niet waar omdat:

7. Als je een minder goede kant van jezelf belicht in een sollicitatiegesprek is het goed om dat op een positieve manier te doen: niemand is immers perfect.

Waar/Niet waar omdat:

8. Als je gevraagd wordt naar de oplossing van een probleem, zijn je argumenten belangrijker dan de oplossing.

Waar/Niet waar omdat:

9. Als je zenuwachtig bent, moet je dat zoveel mogelijk verbergen.

Waar/Niet waar omdat:

10. Te laat komen in een sollicitatie gesprek is niet erg: treinvertragingen en files zijn in Nederland een geldig excuus.

Waar/Niet waar omdat:

Bespreek de antwoorden met de hele groep.

Opdracht 13 Mindmap Sollicitatie

Tijd

20 minuten

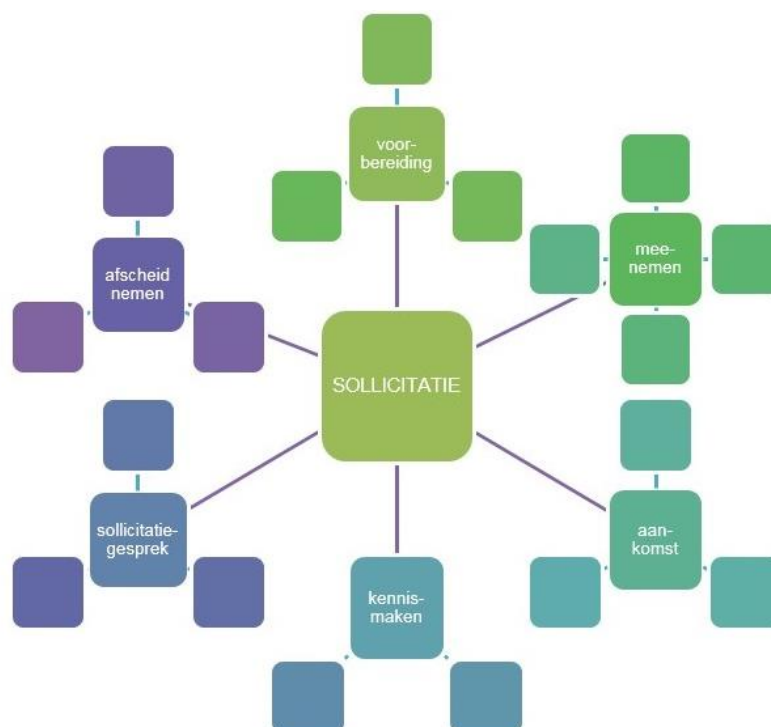
Doel

Je kunt:

- inzicht tonen in een sollicitatieproces
- informatie verzamelen en samenvatten

Weten

Een sollicitatiegesprek bestaat niet uit het gesprek alleen. Een sollicitatiegesprek bestaat uit 6 verschillende fases: voorbereiding, meenemen, aankomst, kennismaken, sollicitatiegesprek en afscheid nemen.



Opdracht

Maak een mindmap met in het midden het woord: sollicitatiegesprek. Maak zes takken en schrijf daar de zes fases bij. Maak aan elke fase nieuwe takken. Noteer daarbij de aandachtspunten voor jou als sollicitant: Wat moet je doen, waar moet je aan denken?

Maak in je mindmap gebruik van kleur en tekst. Laat de meest belangrijke aandachtspunten er duidelijk uitkomen (bijv. dikker, schuin, enz.).

Opdracht 14 STAR-methode*Tijd*

1 uur

Doel

Je kunt:

- competentiegerichte sollicitatievragen beantwoorden
- je antwoorden beargumenteren
- de STAR-methode toepassen

Weten

In een sollicitatiegesprek moet je aantonen dat je bepaalde eigenschappen, competenties en vaardigheden bezit. Je bereidt je goed voor op een sollicitatiegesprek als je vooraf bedenkt welke soort vragen een selectiecommissie zou kunnen gaan stellen. Een sollicitatiecommissie wil graag concrete antwoorden. Als je de STAR-methode toepast, formuleer je vanzelf concrete antwoorden. Dit kun je vooraf oefenen.

STAR staat voor:

Situatie	Wat speelde er?
Taak	Wat waren je taken?
Activiteiten	Wat heb je concreet gezegd of gedaan?
Resultaat	Wat gebeurde er daarna?

Leer hier meer over de STAR-methode:

https://www.youtube.com/watch?v=1c5zv_dJIN0

Opdracht

In de onderstaande tabel staan eigenschappen/competenties. Hier staan steeds 5 vragen bij die een sollicitatiecommissie aan je zou kunnen stellen.

Kies 2 eigenschappen/competenties uit. Gebruik de STAR-methode. Formuleer jouw antwoorden.

	Vragen	Mijn antwoord
Ambitieuus	Wat zijn je plannen voor je loopbaan? Wat wil je over vijf jaar bereikt hebben? Wat over tien jaar? Hoe past de functie waar je nu op solliciteert in deze plannen?	
	Hoe belangrijk vind je positie en status? Wil je een voorbeeld noemen waaruit dat blijkt?	
	Welke ideeën had je over je carrière toen je pas van school kwam?	
	Wat heb je gedaan om je studie succesvol af te ronden?	
	Wat heb je gedaan om een interne promotie te krijgen bij je vorige werkgever?	

	Vragen	Mijn antwoord
Omgaan met conflicten	Beschrijf eens een recent zakelijk meningsverschil of een conflict. Hoe ben je daarmee omgegaan? Wat was het resultaat?	
	Beschrijf eens een situatie waarin je een conflict had met iemand anders. Wat wilde je bereiken? Hoe is het tot een oplossing gekomen? Wat was jouw rol en opstelling daarin?	
	Kun je een voorbeeld geven van een situatie waarin je tactvol hebt gehandeld in een conflict? Waar bestond dat tactvolle uit?	
	Zijn er situaties geweest waarin je voet bij stuk hebt gehouden? Welke consequenties heeft dat voor de verhoudingen met de andere partij gehad?	
	Is het bij een conflict wel eens voorgekomen dat je je hebt laten gaan? Wat ging er mis? Hoe had je het kunnen voorkomen?	

	Vragen	Mijn antwoord
Klant-gericht	Beschrijf een situatie waarin je meer service verleend hebt dan strikt genomen van je gevraagd werd. Waarom deed je dat? Hoe reageerde de klant?	
	Je hebt vast wel te maken gehad met lastige of onredelijke klanten. Geef een voorbeeld van een situatie die je hebt meegemaakt. Hoe heb je gehandeld? Wat was het resultaat? Wat zou je de volgende keer anders doen?	
	Met welke klant heb je de beste relatie? Hoe is die relatie tot stand gekomen? Wat was daarbij jouw inbreng?	
	Wat doe je om op de hoogte te zijn van klantwensen? Heb je wel eens gezorgd voor aanpassingen in het aanbod of de dienstverlening omwille van die klantwensen?	
	Kun je een situatie beschrijven waarin je een klant hebt geholpen zijn wensen beter te definiëren? Hoe heb je dat aangepakt? Wat vond de klant daarvan?	

	Vragen	Mijn antwoord
Oplos- sings- gericht	Beschrijf hoe je te werk bent gegaan bij de oplossing van een probleem dat je in je werk bent tegengekomen. Wat was het resultaat?	
	Geef een voorbeeld van een situatie waarin je voor een snelle oplossing voor een probleem hebt gekozen. Wat was je motivatie om het probleem niet eerst tot op de bodem uit te zoeken?	
	Is het wel eens voorgekomen dat een probleem een andere oorzaak had dan je aanvankelijk dacht? Wat was de reden dat je dat niet eerder wist?	
	Beschrijf een situatie waarin je een probleem klantgericht hebt opgelost. Wat was de reactie van de klant?	
	Geef een voorbeeld waarin je achteraf gezien een probleem te grondig of juist niet grondig genoeg hebt aangepakt. Wat waren daarvoor de redenen?	

Vorm tweetallen. Stel elkaar de gekozen vragen. Geef antwoord alsof je in een sollicitatiegesprek zit.

De docent kiest klassikaal een aantal vragen. Wordt een van jouw vragen gekozen? Geef dan antwoord alsof je in een sollicitatiegesprek zit.

PORTFOLIO OPDRACHT 5

SOLLICITEREN

Tijd

1 uur



Doel

Je laat zien dat je:

- vragen tijdens een sollicitatiegesprek kunt beantwoorden
- vragen kunt stellen tijdens een sollicitatiegesprek

Opdracht

Zoek een vacature waar je wel op zou willen solliciteren. Lees de vacature goed door.

Stel je voor: je wordt uitgenodigd voor een gesprek. Welke antwoorden geef je op de volgende vragen van deze sollicitatiecommissie?

1. Ben je wel eens geconfronteerd met opgelegde taken die je moest uitvoeren en die je eigen plannen in de war stuurden? Beschrijf hoe je daarmee bent omgegaan.
2. In welke dingen ben je naast je werk actief? Hoeveel tijd besteed je daar per week aan?
3. Wat is de laatste feedback die je van je leidinggevende hebt gekregen? En van je collega's? Hoe heb je gereageerd?
4. Heb je wel eens een ander standpunt ingenomen dan je leidinggevende omdat jij betere argumenten had? Wat heb je toen gedaan?
5. Hoe denk je dat de buitenwereld aankijkt tegen deze organisatie? Zie je punten waarop het imago veranderd moet worden?

Welke vragen zou je zelf aan deze sollicitatiecommissie willen stellen?

Werk deze opdracht uit in een Wordbestand en lever dit in bij de docent. Verbeter je antwoorden als dat nodig is. Plaats jouw uitwerking in je portfolio.

EINDOPDRACHT

Tijd

Afhankelijk van de opdracht



Doel

Je laat zien dat je:

- kunt netwerken
 - een netwerk hebt
 - het belang van netwerken begrijpt
- jouw (unieke) kwaliteiten, passie en ambitie kunt presenteren
 - nadenkt over de toekomst: Hoe ga jij je netwerk verder uit bouwen?
 - een goede indruk van jezelf kunt achterlaten

Opdracht

De docent vertelt wat jullie gaan doen.

Voorbeelden:

Pitch en presentatie eigen netwerk	<p>Presenteer jezelf mondeling in een minuut. Inhoud: jouw ambitie, passie, ervaring en kwaliteiten.</p> <p>Presenteer daarna in max. vijf minuten je eigen netwerk. Hoe je dat doet, mag je zelf weten. Zorg er wel voor dat je een goede indruk achterlaat.</p> <p>Kies samen met de klas de winnende pitch en de winnende netwerkpresentatie. Wat maakte deze presentaties zo goed?</p>
Netwerkavond met stands organiseren	<p>Organiseer met de klas een netwerkavond:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bepaal een datum, tijd en plaats. • Iedereen nodigt minimaal 4 mensen uit zijn netwerk uit (liefst mensen die mogelijk ook iets kunnen betekenen voor jouw klasgenoten). Zorg dat jullie weten hoeveel mensen er gaan komen. Zorg dat iedereen die komt een naamkaartje krijgt waarop ook zijn/haar functie of kwaliteit staat. • Verzorg de ontvangstruimte (netjes, aantrekkelijk, iets te drinken en te eten). • Plaats bijvoorbeeld stands waarin jullie jezelf kunnen presenteren. Inhoud: jouw ambitie, passie, ervaring en kwaliteiten. Zorg dat je zelf ook een naamkaartje draagt waarop ook jouw ambitie/doel of passie of kwaliteit staat.
Presentatie beste netwerkresultaat	<p>Presenteer vol trots in max. vijf minuten jouw beste netwerkresultaat. Hoe je dat doet, mag je zelf weten. Inhoud: Hoe kwam deze persoon in jouw netwerk terecht? Wat heb je gedaan om deze persoon aan jou te laten denken? Wat heeft deze persoon voor jou gedaan? Hoe heeft dit jou dichterbij jouw doel gebracht?</p> <p>Kies samen met de klas het winnende netwerkresultaat.</p>
Update Netwerkthermometer en presentatie resultaat	<p>Vul nogmaals de netwerkthermometer in. Zie je vooruitgang? Hoe heb je afgelopen weken gewerkt aan je netwerk? Hoe ga jij je netwerk nog verder uitbreiden? Presenteer je antwoorden aan de groep. Hoe je dat doet, mag je zelf weten.</p>
Anders, namelijk ...	

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.