

Hold dig skarp

Hemmeligheden bag succes med B4B er de to runder **søgerunden** og **bidragsrunden**. De to runder har hvert sit formål, som du skal kende og forstå for at få mest muligt ud af dit medlemskab.

Forstå søgerunden på ét minut

Formålet med søgerunden er at klæde dine netværkskollegaer på til at hjælpe dig.

Vi andre kan kun hjælpe dig med gode referencer, hvis vi kender dig:

- Fortæl hvilke virksomheder du gerne vil i kontakt med. Helst specifikke virksomheder.
- Fortæl hvorfor du gerne vil i kontakt med dem.
- Fortæl hvordan du har hjulpet andre tilsvarende virksomheder.
- Fortæl en god historie som kendetegner den måde, du arbejder på. Konkrete eksempler hjælper andre til at forstå, hvorfor du er noget særligt.

Du skal **ikke** sige:

- Jeg har ingen søgninger... (Viser, at du er uforberedt - alle har altid brug for nye kunder om ikke andet så til pipeline)
- Jeg har for travlt lige nu...
- Jeg har talt med xxx, som xxx søgte i sidste uge... (Hører hjemme i bidragsrunden)

Klæd os på til at hjælpe dig - det ta'r kun ét minut.

Forstå bidragsrunden på ét minut

Formålet med bidragsrunden er at du hjælper dine netværkskollegaer.

I bidragsrunden viser du, at du er en god netværkskollega, som er med i netværket for at hjælpe dem. **De medlemmer, der bidrager mest, er de medlemmer, der selv modtager mest:**

- Fortæl hvis du kan følge op på nogle af de konkrete søgninger.
- Fortæl hvis du allerede har fulgt op på konkrete søgninger.
- Fortæl hvis du har en reference til en af kollegaerne.
- Fortæl om en god oplevelse, du har haft med en eller flere af kollegaerne.
- Fortæl hvis du har en god kunde lige nu, som andre måske også kunne have glæde af.
- Hold fokus på de andre - glem dig selv for en stund.

Du skal **ikke** sige:

- Jeg har ikke noget at bidrage med i dag...
- Jeg har gjort noget godt for den og den kunde... (Hører hjemme i søgerunden)