24-10-2026

Lynguide : Kunsten at networke – Le réseautage avec élégance

Når det gælder **networking (*réseautage*)** og professionelle eller semi-professionelle møder i den fransktalende verden, handler introen om at etablere troværdighed og professionel høflighed, mens outroen skal sikre den fremtidige relation (opfølgning).

Her er en lynguide spækket med inspiration, faste vendinger og kulturelle greb, som du kan benytte, når du skaber nye relationer i fransktalende miljøer:

🏁 Introen: Elevatortalen og det første håndtryk

I en networking-situation har franskmændene brug for hurtigt at kunne placere dig i en kontekst: Hvem er du, og hvad laver du? Det skal gøres med selvtillid, selvom sproget driller.

De 3 trin i den professionelle intro

1. **Hilsen:** Altid det formelle *"Bonjour"* (eller *"Bonsoir"* efter kl. 17).
   Brug *"vous"* (De) pr. automatik, indtil den anden foreslår at være dus.
   - **Den hurtige og sikre (til 90% af alle situationer -** – modparten svarer generelt tilbage på samme måde**):**
     - *"Bonjour, je m'appelle [Navn]...* ***Enchanté(e) !"***
   - **Den top-professionelle (særligt hvis du netværker med direktører eller i traditionelle brancher** – modparten svarer generelt tilbage på samme måde**):**
     - *"Bonjour, [Navn].* ***Ravi(e) de vous rencontrer."***
2. **Krogen (Le Pitch):** En ultrakort præsentation af navn, nationalitet (forklarer accenten) og profession.
3. **Formålet:** Hvorfor står du her og taler med netop pågældende?

Konkrete fraser til introen

- *"Bonjour, [Navn]. Je suis danois(e) et je travaille comme [stilling, fx consultant/ingénieur/responsable marketing]."*
- *"Ravi(e) de vous rencontrer."* / "Enchanté(e)". (Dejligt at møde dig/Dem – *Husk det ekstra 'e' til sidst i skrift, hvis samtalepartneren er en kvinde*).
- *"Je participe à cet événement pour développer mon réseau et en savoir plus sur votre secteur."* (Jeg deltager i dette event for at udbygge mit netværk og lære mere om jeres sektor).
- *"J'ai beaucoup entendu parler de votre entreprise/votre projet, c'est un plaisir de vous parler / c'est un plaisir de vous rencontrer."* (Jeg har hørt meget om jeres virksomhed/ projekt, det er en fornøjelse at tale med dig/Dem / det er en fornøjelse at møde dig).

💡 **Kulturelt tip til introen:** Franskmænd elsker visitkort (*carte de visite*). Hav det klar med det samme. Når man udveksler, kigger man på kortet i et par sekunder for at udvise respekt, før man putter det i lommen.

🔚 Outroen: Den elegante exit og broen til opfølgning

Det sværeste ved networking er ofte at komme elegant ud af en samtale uden at virke uhøflig, samtidig med at man sikrer, at kontakten ikke løber ud i sandet. I Frankrig skal en exit altid være varm, men professionel.

De 3 trin i den professionelle outro

1. **Anerkendelsen:** Taksigelse for samtalen og personens tid.
2. **Opfølgningen (le suivi/le *follow-up*):** Læg op til at holde kontakten (LinkedIn er det absolut bedste værktøj her).
3. **Afskeden:** Det formelle farvel og ønsket om et godt fortsat event.

Konkrete fraser til outroen

- *"Merci beaucoup pour cet échange, c'était très enrichissant."* (Mange tak for samtalen, det var meget berigende).
- *"Je ne vous retiens ikke plus longtemps. Est-ce que nous pouvons rester en contact sur LinkedIn ?"* (Jeg vil ikke opholde dig/Dem længere. Skal vi netværke på LinkedIn?)
- *"Voici ma carte. N'hésitez pas à me contacter si vous passez par Copenhague."* (Her er mit kort. Tøv ikke med at kontakte mig, hvis du/De kommer forbi København).
- *"Je vous souhaite une excellente continuation / une bonne fin de soirée !"* (Jeg ønsker dig/Dem en rigtig god fortsættelse! / en fortsat god aften!).
- *"Au revoir et à bientôt, j'espère."* (Farvel og på gensyn, håber jeg).

🧠 Dit mindset: "Le brise-glace" (Isbryderen)

Træn dig selv i at stille **åbne, nysgerrige spørgsmål**. Franskmænd elsker at tale om deres ekspertise. Hvis du løber tør for ord, kan du altid kaste bolden tilbage med:

- *"Et vous, quel est votre parcours ?"* (Og hvad er din/Deres baggrund?)
- *"Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans votre métier ?"* (Hvad kan du bedst lide ved dit job?)

Når modparten/samtalepartneren taler, får du en mental pause til at samle tankerne og lytte efter franske gloser.