

KASIA RACISZ-WSPARCIE DLA BIZNESU

KURS WIRTUALNA ASYSTENTKA

7 zasad networkingu

Networking to budowanie i podtrzymywanie relacji. Pomaga pozyskiwać klientów i partnerów handlowych i jest niezwykle skutecznym narzędziem do rozwijania biznesu. Dlaczego?

Bo w biznesie, tak jak i w życiu prywatnym najważniejsze są relacje. Relacje autentyczne, w których wzajemnie sobie pomagamy i wzajemnie się inspirujemy. Mówi się, że w biznesie ważne jest to, kogo Ty znasz, ale jeszcze ważniejsze jest to, kto zna Ciebie. Nie chodzi tutaj absolutnie o jakiś rodzaj wyrachowania i przebiegłości, ale o prawdziwe relacje z osobami o podobnych wartościach czy podobnym stylu życia. Dlatego warto dołączać do różnych biznesowych społeczności. I samemu je tworzyć. Zachęcam Cię do wymiany kontaktów, uczestniczenia w spotkaniach, zarówno tych online, jak i stacjonarnych. Warto wspierać innych w biznesie i docenić fakt, że my również przez innych jesteśmy wspierani.

Networking czasem kojarzy się niewłaściwie, jako zawieranie współpracy 'po znajomości'. Tymczasem ideą networkingu jest właśnie odniesienie się do tej ludzkiej strony biznesu. Poznawanie ludzi, nawiązywanie więzi sprawia, że łatwiej nam wybrać z kim chcemy pracować, kogo chcemy polecić lub kogo zaprosić do wspólnego projektu.

Jakie są te najważniejsze zasady networkingu? Poznaj złotą siódmkę:

- Nie izoluj się. Ta rada dotyczy zarówno spotkań w offline, jak i świata online. Kiedy będziesz na spotkaniu, evencie, konferencji czy ciekawym wykładzie, w przerwach nie uciekaj w samotne przeglądanie telefonu lub czytanie książki. Podchodź do ludzi, zagaduj, poznawaj. Wymieniaj spostrzeżenia na temat spotkania, pogody, newsów biznesowych. Jeśli jesteś nieśmiała podejdź do jednej osoby, zamiast do kilku, które nawiązały już ze sobą rozmowę.

KASIA RACISZ-WSPARCIE DLA BIZNESU

KURS WIRTUALNA ASYSTENTKA

- Poznaj listę uczestników zanim zdecydujesz się na udział w jakimś branżowym wydarzeniu. Sprawdź, czy będzie ktoś kogo zawsze chciałaś poznać lub kto jest Twoim biznesowym guru. Zobacz czy będą osoby, które na co dzień obserwujesz w sieci i z którymi chętnie pogadałabyś przy kawie o życiu i biznesie. Pamiętaj, że to w kuluarach toczą się najfajniejsze rozmowy i naprawdę warto bywać na takich spotkaniach:)
- Postaw na jakość, a nie na ilość. Celem networkingu jest zawieranie znajomości i wymiana wizytówek z innymi, ale nie traktujmy tego, jak zawodów na ilość. Warto najpierw się zastanowić, kogo chciałabyś poznać i z jakiej branży mają być te osoby. Na spotkaniach typowo networkingowych nie zagaduj jednej osoby zbyt długo, ani nie traktuj innych po macoszemu. Znajdź w tym równowagę.
- Opowiedz o sobie. Właśnie tutaj przyda Ci się elevator pitch. Masz mniej więcej 30 sekund lub maksymalnie 3 minuty na to, żeby opowiedzieć o sobie w taki sposób, aby rozmówca uznał cię za osobę, z którą warto rozmawiać i współpracować.
- Mów dobrze o innych ludziach i skup się na pozytywnych wiadomościach. To duże faux pas zaczynać znajomość od narzekania czy obgadywania innych. To w ogóle nie są fajne rzeczy, nawet jeśli znasz kogoś długo, ale tutaj przecież dodatkowo masz jeszcze zrobić dobre pierwsze wrażenie. Szukaj podobieństw, zamiast różnic.
- Zadawaj pytania. Nie bądź zbyt skromna i daj się poznać-wręcz swoją wizytówkę, opowiedz o sobie, ale nie zajmuj całego czasu i przestrzeni tylko sobą. Zadawaj pytania, słuchaj z uwagą innych, bądź ciekawa tego co mają do powiedzenia. Tak się buduje więzi.
- Skontaktuj się z poznanymi osobami w ciągu 72 godzin od spotkania. Wyślij maila z przypomnieniem sobie, podziękuj za miłą rozmowę i nawiąż do tematu o którym rozmawialiście. Być może padła już wstępna propozycja jakiejś współpracy?