

MODUŁ 3: Finansowanie

ROZDZIAŁ 2: Krajowe możliwości finansowania





104 Ramy rozwoju i planowania działalności gospodarczej

MODUŁ 4: Tworzenie sieci

Rozdział 1: Porady i triki dotyczące tworzenia sieci kontaktów





Welcome!

Witamy w **Zasobie TWORZENIE SIECI KONTAKTÓW** projektu RESET! Ten zasób wprowadzi Cię do modułu 1: Wskazówki i triki dotyczące tworzenia sieci.

WPROWADZENIE I CELE:

W tym rozdziale przedstawimy krótki sposób poznania osób, które mogą udzielić informacji na temat pracy i możliwości uczenia się.

REZULTATY NAUCZANIA:

Po ukończeniu tego modułu nauki będziesz w stanie:-

- Opisać „sztuczki”, dzięki którym możesz poznać ciekawych ludzi.

Witamy w module RESET 4 Tworzenie sieci kontaktów!



“

W jaki sposób i kiedy skontaktować się z osobami, które mogą udzielić informacji na temat pracy i możliwości tworzenia sieci kontaktów.

Rozdział - W jaki sposób i kiedy skontaktować się z osobami, które mogą udzielić informacji na temat pracy i możliwości tworzenia sieci kontaktów.



Czy wiesz w jaki sposób i kiedy skontaktować się z osobami, które mogą udzielić informacji na temat pracy i możliwości uczenia się?

- Pomóż sobie rozwinąć swój biznes i otworzyć drzwi do nowych możliwości.
- Poznaj ludzi, którzy mogą pomóc ci się rozwijać
- Kluczem do sukcesu jest prawidłowe zaprezentowanie się.
- Postępuj zgodnie z tymi wskazówkami, jeśli chcesz zrobić dobre pierwsze wrażenie podczas następnego spotkania networkingowego!



Ten zasób wprowadzi Cię do modułu 1: Wskazówki i triki dotyczące tworzenia sieci.

Posiadanie odpowiednich kontaktów zawodowych, które mogą pomóc w rozszerzeniu działalności i otwarciu drzwi do nowych możliwości. Jednym z najlepszych sposobów reagowania na te kontakty jest udział w wydarzeniach sieciowych. Niezależnie od tego, czy uczestniczysz w konferencji biznesowej, czy też w walnym zgromadzeniu przedsiębiorców, z pewnością nawiądziesz kontakt z ludźmi, którzy pomogą Ci się rozwijać.

Trik w osiągnięciu sukcesu polega na prawidłowym przedstawieniu siebie. Chcesz, aby druga osoba wiedziała, co ty i twoja firma oznaczają, nie przedstawiając się jako autopromocja. Postępuj zgodnie z tymi wskazówkami, jeśli chcesz zrobić wspaniałe pierwsze wrażenie w tworzeniu wydarzenia sieciowego.



1. Zbuduj szczerze relacje.

o Spotkania networkingowe są trochę jak randka w ciemno i obowiązują na nich podobne zasady. Zadawaj pytania, aby poznać drugą osobę i zrozumieć, co robi.



1. Buduj szczerze relacje – spotkania networkingowe są trochę jak randka w ciemno i obowiązują podobne zasady. Zadawaj pytania, aby poznać drugą osobę i zrozumieć, co robi.

2. Uśmiechaj się.

Uśmiech nie tylko ułatwia ludziom kontakt z Tobą, ponieważ wydajesz się bardziej otwarty i przyjazny, ale także pomaga im zapamiętać Ciebie - i Twoją firmę.



2. Uśmiech - uśmiech nie tylko ułatwia ludziom kontakt z Tobą, ponieważ wydajesz się być bardziej otwarty i przyjazny, ale także pomaga im zapamiętać Ciebie - i Twoją firmę.

3. Słuchaj, gdy dołączasz do rozmowy, a następnie pokaż, że słuchałeś

Poświęć kilka minut na wysłuchanie rozmowy, gdy dołączasz do grupy osób. Skutecznym sposobem na zrobienie dobrego pierwszego wrażenia jest dołączenie do rozmowy z komentarzem, który pokazuje, że słuchałeś obecnej grupy ludzi.



3. Słuchaj, gdy dołączasz do rozmowy, a następnie pokaż, że słuchałeś - poświęć kilka minut na wysłuchanie rozmowy, gdy dołączasz do grupy osób. Skutecznym sposobem na zrobienie dobrego pierwszego wrażenia jest dołączenie do rozmowy z komentarzem, który pokazuje, że słuchałeś obecnej grupy ludzi.

4. Bądź sobą i nie próbuj się sprzedać.

oNajlepszym podejściem do każdego spotkania networkingowego jest bycie sobą i mówienie o swoim biznesie w sposób swobodny, niesprzedajny. Kiedy rozmawiasz o swoim biznesie, zawsze staraj się dzielić informacjami, a nie sprzedawać.



4. Bądź sobą i nie próbuj się sprzedać - najlepszym podejściem do każdego spotkania networkingowego jest bycie sobą i mówienie o swoim biznesie w sposób swobodny, niesprzedajny. Kiedy rozmawiasz o swoim biznesie, zawsze staraj się dzielić informacjami, a nie sprzedawać.



5. Zapoznaj się z informacjami o uczestnikach i przyjdź z przygotowanymi pytaniami

Najlepsze wrażenia to te, które wydają się być bezwysiłkowe. Podchodzenie do innych zbyt agresywnie, lub nie zwracanie należytej uwagi na ludzi i rozmowy wokół ciebie może mieć negatywny wpływ



5. Zapoznaj się z informacjami o uczestnikach i przyjdź z przygotowanymi pytaniami - najlepsze wrażenia są takie, które wydają się bez wysiłkowe. Podchodzenie do innych zbyt agresywnie i nie zwracanie należytej uwagi na ludzi i rozmowy wokół ciebie może mieć negatywny wpływ.

6. Przyrowadź przyjaciela

OJeśli jesteś w stanie uczestniczyć w wydarzeniu z kimś, kogo znasz z innej firmy, wspaniale jest spotkać ludzi razem - w ten sposób możecie się wzajemnie reklamować.



6. Przyrowadź przyjaciela - jeśli jesteś w stanie uczestniczyć w wydarzeniu z kimś, kogo znasz z innej firmy, wspaniale jest spotkać ludzi razem - w ten sposób możecie się wzajemnie reklamować.

7. Okaż zainteresowanie

Ludzie uwielbiają mówić o sobie. Kluczem do zrobienia wielkiego pierwszego wrażenia jest bycie ciekawym drugiej osoby. Im bardziej interesujesz się innymi, tym bardziej jesteś interesujący dla innych.



7. Okaż zainteresowanie - ludzie uwielbiają mówić o sobie. Kluczem do zrobienia wielkiego pierwszego wrażenia jest bycie ciekawym drugiej osoby. Im bardziej interesujesz się innymi, tym bardziej jesteś interesujący dla innych.

8. Przedstaw się anegdotą, która odbije się szerokim echem - Wszyscy mamy gotowe kwestie lub wypowiedzi o tym, co kochamy w tym, co robimy i co robi nasza firma. Niech twój sposób przedstawiania się będzie bardziej osobisty.



8. Przedstaw się anegdotą, która odbija się szerokim echem - wszyscy mamy gotowe kwestie lub wypowiedzi o tym, co kochamy w tym, co robimy i co robi nasza firma. Niech twój sposób przedstawiania się będzie bardziej osobisty.



o9. Dowiedz się, w jaki sposób możesz być przydatnym w każdej nowej relacji- tworzenie sieci kontaktów jest potężnym sposobem budowania kontaktów biznesowych, ale ważne jest, aby Twój cel w poznawaniu nowych ludzi nie był samowystarczalny. Bądź autentyczny, zadawaj pytania i rozpocznij każdą rozmowę, mając nadzieję, na możliwość nauki: "Jak mogę pomóc?".



9. Dowiedz się, w jaki sposób możesz być przydatnym w każdej nowej relacji- tworzenie sieci kontaktów jest potężnym sposobem budowania kontaktów biznesowych, ale ważne jest, aby Twój cel w poznawaniu nowych ludzi nie był samowystarczalny. Bądź autentyczny, zadawaj pytania i rozpocznij każdą rozmowę, mając nadzieję, na możliwość nauki: "Jak mogę pomóc?".

o10. Wejdźcie bez ścisłego planu i spróbujcie nawiązać nową przyjaźń.

oWydarzenia związane z tworzeniem sieci kontaktów mogą być zastraszające, niewygodne i obarczone presją. Jeśli wejdiesz z zamiarem zdobycia nowych leadów lub zebrania X ilości wizytówek, prawdopodobnie stanie się to stresujące.



10. Wejdźcie bez ścisłego planu i spróbujcie nawiązać nową przyjaźń.

Wydarzenia związane z tworzeniem sieci kontaktów mogą być zastraszające, niewygodne i obarczone presją. Jeśli wejdiesz z zamiarem zdobycia nowych leadów lub zebrania X ilości wizytówek, prawdopodobnie stanie się to stresujące.

“

**Bądź w stanie budować i
wykorzystywać wspierające sieci
partnerskie**



Dlaczego powinniśmy budować i korzystać z sieci wspierających?

oZ badań wynika, że 70 % osób znalazło pracę poprzez tworzenie sieci kontaktów.

oTeraz, bardziej niż kiedykolwiek wcześniej, tworzenie sieci kontaktów jest konieczne, aby pozostać na czele w biznesie.

Nawet jeśli nienawidzisz tworzenia sieci kontaktów, istnieją pewne bezbolesne i sprawdzone sposoby by nawiązywać kontakty i radykalnie poprawiać swój sukces.



- o Z badań wynika, że 70 % osób znalazło pracę poprzez tworzenie sieci kontaktów.
- o Teraz, bardziej niż kiedykolwiek wcześniej, tworzenie sieci kontaktów jest konieczne, aby pozostać na czele w biznesie.

Nawet jeśli nienawidzisz tworzenia sieci kontaktów, istnieją pewne bezbolesne i sprawdzone sposoby by nawiązywać kontakty i radykalnie poprawiać swój sukces.



1. Przychodź na wydarzenia wcześniej

OJeśli myśl o wejściu w ogromny tłum i płynnym wtopieniu się w grupę cię stresuje, tę wskazówkę powinieneś zaklasyfikować jako „tak proste, że aż genialne” .



Wendy Gelberg, autorka [The Successful Introvert: Jak poprawić poszukiwanie pracy i rozwój kariery zawodowej](#), mówi, że to działa tak dobrze, ponieważ "Jest tylko kilka przypadkowych osób, które pojawiły się wcześniej i są zachwyceni, że mają z kim porozmawiać. Wtedy staniesz się częścią grupy."

1. Bądź w stanie zbudować i korzystać ze wspierających sieci peer - Web Hosting jest usługą hostingową strony użytkownika (indywidualnego, organizacyjnego lub firmy), aby "podnieść" go do Internetu i może być dostępny dla wszystkich użytkowników Internetu. Ta usługa oferowana przez różne firmy może być porównywana z zakupem działki przeznaczonej pod budowę Twojej firmy.

Wendy Gelberg, autorka [The Successful Introvert: Jak poprawić poszukiwanie pracy i rozwój kariery zawodowej](#), mówi, że to działa tak dobrze, ponieważ "Jest tylko kilka przypadkowych osób, które pojawiły się wcześniej i są zachwyceni, że mają z kim porozmawiać. Wtedy staniesz się częścią grupy."



2. Podaj swoje dane osobowe

Gdy zabierasz się za tworzenie sieci kontaktów znacznie łatwiej jest, gdy czujesz, że rozmawiasz z przyjacielem lub gdy istnieje kontakt wykraczający poza wzajemną wymianę biznesową.



Dlatego ekspert sieciowy Achim Nowak, autor książki [Infectious: How to Connect Deeply and Unleash the Energetic Leader Within](#), zaleca ujawnienie swojego życia osobistego innym. Nie, nie musisz (i nie powinieneś) ujawniać szczegółów dotyczących Twojej ostatniej randki, ale możesz podjąć kroki, aby pozwolić na ujawnienie niektórych szczegółów, aby relacja się rozwinęła.



2. Podaj swoje dane osobowe - gdy jesteś poza domem i w sieci, znacznie łatwiej jest, gdy czujesz, że rozmawiasz z przyjacielem lub gdy istnieje połączenie wykraczające poza wzajemną wymianę biznesową.

Dlatego ekspert sieciowy Achim Nowak, autor książki [Infectious: How to Connect Deeply and Unleash the Energetic Leader Within](#), zaleca ujawnienie swojego życia osobistego innym. Nie, nie musisz (i nie powinieneś) ujawniać szczegółów dotyczących Twojej ostatniej randki, ale możesz podjąć kroki, aby pozwolić na ujawnienie niektórych szczegółów, aby relacja się rozwinęła.



3. Wstań

oAmy Cuddy, psycholog z Harvardu, autorka i gwiazda TED Talk, doradzała, jak stać się bardziej pewnym siebie networkowcem poprzez proste zmiany języka ciała. Stań prosto, miej pewny uścisk dłoni i patrz rozmówcom w oczy (ale z tym nie przesadzaj).



Nawet jeśli czujesz się trochę zestresowany, postaraj się wyglądać na spokojnego i opanowanego. Jest to naukowo udowodniony sposób na zwiększenie pewności siebie i zdobycie zaufania innych osób, więc będzie to potęgować wrażenie.

3. Wstań - Amy Cuddy, psycholog z Harvardu, autorka i gwiazda TED Talk, doradzała, jak stać się bardziej pewnym siebie networkowcem poprzez proste zmiany języka ciała. Stań prosto, miej pewny uścisk dłoni i patrz rozmówcom w oczy (ale z tym nie przesadzaj).

Nawet jeśli czujesz się trochę zestresowany, postaraj się wyglądać na spokojnego i opanowanego. Jest to naukowo udowodniony sposób na zwiększenie pewności siebie i zdobycie zaufania innych osób, więc będzie to potęgować wrażenie.



o4. 4. Pamiętaj – to działa w obie strony – skup się na dawaniu, a to zapewni, że nawiążesz prawdziwe kontakty. Jeśli chcesz zbudować silne obligacje, musisz zainwestować w relacje - więc dawaj, nie oczekując na wiele w zamian na początku.

Dave Liniger powiedział kiedyś: "Nie uda ci się dojść do potlucka tylko widelcem".



4. Pamiętaj – to działa w obie strony – skup się na dawaniu, a to zapewni, że nawiążesz prawdziwe kontakty. Jeśli chcesz zbudować silne obligacje, musisz zainwestować w relacje - więc dawaj, nie oczekując na wiele w zamian na początku.

Dave Liniger powiedział kiedyś: "Nie uda ci się dojść do potlucka tylko widelcem".





o5. . Bądź autentyczny

o Bycie szczerym i prawdziwym jest najlepszym wyjściem. Ale pamiętaj że działa to w obie strony - wzajemny związek. Bądź zainteresowany innymi ludźmi!

Susan Solovic, nagradzana przedsiębiorczyni i [główny mówca](#), mówi: "Pamiętaj, ludzie robią interesy z ludźmi, których znają, lubią i którym ufają".



5. Bądź autentyczny - bycie szczerym i prawdziwym jest najlepszym wyjściem. Ale pamiętaj że działa to w obie strony - wzajemny związek. Bądź zainteresowany innymi ludźmi!

Susan Solovic, nagradzana przedsiębiorczyni i [główny mówca](#), mówi: "Pamiętaj, ludzie robią interesy z ludźmi, których znają, lubią i którym ufają".



6. Dowiedz się co dla nich jest ważne

Łatwym sposobem na początek jest pytanie "Co sprawiło, że znalazłeś się w swojej dziedzinie?" zamiast standardowego pytania "Czym się zajmujesz?". Poza tym, staraj się unikać standardowych pytań zamiast tego pytaj o rzeczy, które naprawdę sprawiają, że ludzie się zainteresują.



Dale Carnegie, autor Networking stamplę How to Win Friends and Influence People, powiedział, że łatwą drogą do serca każdego człowieka jest rozmowa z tym, co "ceni najbardziej".



6. Dowiedz się co dla nich jest ważne- łatwym sposobem na początek jest pytanie "Co sprawiło, że znalazłeś się w swojej dziedzinie?" zamiast standardowego pytania "Czym się zajmujesz?". Poza tym, staraj się unikać standardowych pytań zamiast tego pytaj o rzeczy, które naprawdę sprawiają, że ludzie się zainteresują.

Dale Carnegie, autor Networking stamplę How to Win Friends and Influence People, powiedział, że łatwą drogą do serca każdego człowieka jest rozmowa z tym, co "ceni najbardziej".

7 Zachowuj się, jakbyś chciał porozmawiać

Kiedy jesteśmy sami na imprezie, naszą domyślną reakcją jest często przyklejanie oczu do iPhone'ów lub wypychanie ust przekąskami.



Jeśli więc jest ktoś, kogo chcesz spotkać na imprezie, zachowuj się tak, jakbyś był gotowy na spotkanie z nim zanim jeszcze wejdzie do pokoju. W ten sposób, pewnie dotrą do ciebie, zanim się przedstawisz. Zaufaj mi, odłożenie Pokémon Go na chwilę będzie tego warte.

7. Zachowuj się, jakbyś chciał porozmawiać - kiedy jesteśmy sami na imprezie, naszą domyślną reakcją jest często przyklejanie oczu do iPhone'ów lub wypychanie ust przekąskami.

Jeśli więc jest ktoś, kogo chcesz spotkać na imprezie, zachowuj się tak, jakbyś był gotowy na spotkanie z nim zanim jeszcze wejdzie do pokoju. W ten sposób, pewnie dotrą do ciebie, zanim się przedstawisz. Zaufaj mi, odłożenie Pokémon Go na chwilę będzie tego warte.



8. Nie zapomnij o podziękowaniach

Odręczna notatka z podziękowaniami jest genialnym rozwiązaniem, aby pozostać w kontakcie (przy jednoczesnym generowaniu życzliwości). Poza tym, relacje można podtrzymać poprzez informowanie o wszystkim, w czym Ci pomogli - w poszukiwaniu pracy - dziękując im ponownie.



[Harvard Law School](#) mówi, że koniec spotkania biznesowego z kimś to dopiero początek, jeśli chcesz nawiązać długotrwałą relację (ma to sens).



8. Nie zapomnij o podziękowaniach - odręczna notatka z podziękowaniami jest genialnym rozwiązaniem, aby pozostać w kontakcie (przy jednoczesnym generowaniu życzliwości). Poza tym, relacje można podtrzymać poprzez informowanie o wszystkim, w czym Ci pomogli - w poszukiwaniu pracy - dziękując im ponownie.

[Harvard Law School](#) mówi, że koniec spotkania biznesowego z kimś to dopiero początek, jeśli chcesz nawiązać długotrwałą relację (ma to sens).

“

**Rozpoznaj, kiedy i jak szukać
poza najbliższymi sieciami
społecznościowymi i wykorzystaj
to do wspierania rozwoju kariery
zawodowej.**



Czy potrafisz rozpoznać, kiedy i jak szukać poza najbliższymi sieciami społecznościowymi i wykorzystaj to do wspierania rozwoju kariery zawodowej?

Jak pracować w sieci: 18 Prostych rad odnośnie tworzenia sieci kontaktów, których jeszcze nie słyszałeś

-Kiedy staniesz się najlepszym networkerem, nie tylko poprawi to Twoją karierę, ale także poprawi Twoje życie osobiste. Najlepsi networkowcy mają nie tylko niesamowite firmy i kariery, ale również niesamowite przyjaźnie i są zawsze na czele linii nowych możliwości.



Zacznij tworzyć sieć kontaktów!

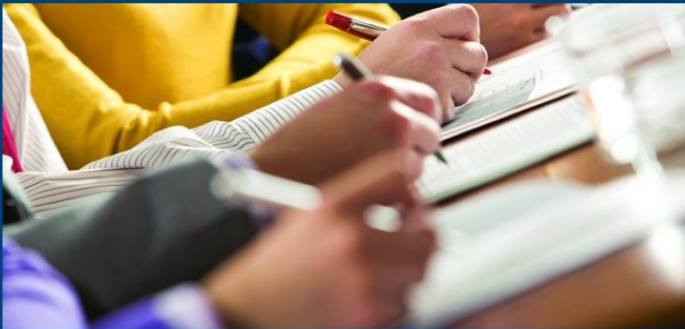


Czy potrafisz rozpoznać, kiedy i jak szukać poza najbliższymi sieciami społecznościowymi i wykorzystaj to do wspierania rozwoju kariery zawodowej.

Jak pracować w sieci: 18 Prostych rad odnośnie tworzenia sieci kontaktów, których jeszcze nie słyszałeś - kiedy staniesz się najlepszym networkerem, nie tylko poprawi to Twoją karierę, ale także poprawi Twoje życie osobiste. Najlepsi networkowcy mają nie tylko niesamowite firmy i kariery, ale również niesamowite przyjaźnie i są zawsze na czele linii nowych możliwości.

1. Porada odnośnie identyfikatora

Zawsze spójrz na identyfikatory innych ludzi przed wypełnieniem swojego!



Dodatkowa rada: Jeśli możesz, dodaj starter rozmowy do tabliczki z nazwiskiem, spróbuj napisać zdanie typu "Nie-spamujący sprzedawca" lub "Guru Marketingu" lub "Tłumacz przedsiębiorczości".

Zacznij tworzyć sieć kontaktów!

1. Porada odnośnie identyfikatora - zawsze spójrz na identyfikatory innych ludzi przed wypełnieniem swojego!

Dodatkowa rada: Jeśli możesz, dodaj starter rozmowy do tabliczki z nazwiskiem, spróbuj napisać zdanie typu "Nie-spamujący sprzedawca" lub "Guru Marketingu" lub "Tłumacz przedsiębiorczości".

2. Stwórz plan działania na rzecz relacji

Potrzebujesz planu działania, który nakreśli, z kim chcesz budować powiązania i jak zamierzasz to zrobić.



Zrób dwie listy. Na pierwszej z nich będą ludzie, z którymi się spotkałeś i którzy będą chcieli wzmocnić wasze relacje. Druga lista to ludzie, których *chcesz* poznać.

Zacznij tworzyć sieć kontaktów!

2. Stwórz plan działania na rzecz relacji - potrzebujesz planu działania, który nakreśli, z kim chcesz budować powiązania i jak zamierzasz to zrobić. Zrób dwie listy. Na pierwszej z nich będą ludzie, z którymi się spotkałeś i którzy będą chcieli wzmocnić wasze relacje. Druga lista to ludzie, których *chcesz* poznać.

3. Co robić na spotkaniu networkingowym

Kiedy ludzie wchodzi na spotkanie, musisz dać im czas na oddechnięcie!



Najlepszym miejscem do stania jest to, gdzie ludzie wychodzą z baru. Wtedy mają drinka w ręku i są gotowi do zapoznania się.

Zacznij tworzyć sieć kontaktów!

3. Co robić na spotkaniu networkingowym - kiedy ludzie wchodzi na spotkanie, musisz dać im czas na oddechnięcie! Najlepszym miejscem do stania jest to, gdzie ludzie wychodzą z baru. Wtedy mają drinka w ręku i są gotowi do zapoznania się.

4. Zdobycze kolejkowe

Nigdy nie przegap okazji, by spotkać kogoś stojącego w kolejce



Zacznij tworzyć sieć kontaktów!

Jeśli potrzebujesz pomocy w wymyśleniu czegoś do powiedzenia, sprawdź nasze rady na rozpoczęcie rozmowy.

4. Zdobycze kolejkowe - nigdy nie przegap okazji, by spotkać kogoś stojącego w kolejce. Jeśli potrzebujesz pomocy w wymyśleniu czegoś do powiedzenia, sprawdź nasze zabójcze rozmowy.

5. Przechylaj głowę

Jest to uniwersalny znak języka ciała oznaczający "Słucham".



To uczyni cię bardziej charyzmatycznym.

Zacznij tworzyć sieć kontaktów!

5. Przechylaj głowę - jest to uniwersalny znak języka ciała oznaczający "Słucham". To uczyni cię bardziej charyzmatycznym.

6. Bądź Mistrzem Wizytówki

Unikaj przeglądania torebki lub portfela w celu znalezienia wizytówki lub zgubienia tych, które dostajesz za pomocą systemowej metody prawa kieszeni: moje wizytówki, lewa kieszeń: wizytówki innych ludzi.



Czy twoja wizytówka jest nudna?
Przeczytaj nasz przewodnik po tym, jak
sprawić, by twoja wizytówka stała się
ciekawa, atrakcyjna!

Zacznij tworzyć sieć
kontaktów!

6. Bądź Mistrzem Wizytówki - unikaj przeglądania torebki lub portfela w celu znalezienia wizytówki lub zgubienia tych, które dostajesz za pomocą systemowej metody prawa kieszeni: moje wizytówki, lewa kieszeń: wizytówki innych ludzi. Czy twoja wizytówka jest nudna? Przeczytaj nasz przewodnik po tym, jak sprawić, by twoja wizytówka stała się ciekawa, atrakcyjna!

7. Skojarzenie imienia

Wymyśl skojarzenie dla unikalnej cechy twarzy lub ciała.



Użyj te techniki i zawsze będziesz pamiętał imiona ludzi. Pomoże to również poprawić twoją kreatywność!

Zacznij tworzyć sieć kontaktów!

7. Skojarzenie imienia – użyj te techniki i zawsze będziesz pamiętał imiona ludzi. Pomoże to również poprawić twoją kreatywność!

8. Wyróżniaj

Poznając ludzi, możesz się tym dzielić i wykorzystywać, aby uczynić swoje życie bogatszym i bardziej udanym.



Zacznij tworzyć sieć kontaktów!

Zamiast próbować połączyć się z całą grupą osób, możesz skupić się na jednej lub dwóch kluczowych osobach, a resztę poznać później.

Rozpoznaj, kiedy i jak spojrzeć poza najbliższe sieci społecznościowe i wykorzystaj to do wspierania rozwoju kariery zawodowej 8/18.

8. Wyróżniaj - zamiast próbować połączyć się z całą grupą osób, możesz skupić się na jednej lub dwóch kluczowych osobach, a resztę poznać później.

9. Stój przy stołach z poczęstunkiem

Świetnie jest stać tam, gdzie ludzie wychodzą z baru, ale także stać tam, gdzie ludzie wychodzą z żywnością.



Badania pokazują, że łamanie chleba z kimś buduje relację szybciej niż tylko rozmowa.

Zacznij tworzyć sieć kontaktów!

9. Stój przy stołach z poczęstunkiem - świetnie jest stać tam, gdzie ludzie wychodzą z baru, ale także stać tam, gdzie ludzie wychodzą z żywnością. Badania pokazują, że łamanie chleba z kimś buduje relację szybciej niż tylko rozmowa.

10. Pomagaj innym

Gdy komuś pomagasz, natychmiast stajesz się bardziej sympatyczny, ponieważ odciążasz ich stres i dodajesz wartości do ich życia.



Zacznij tworzyć sieć kontaktów!

Kiedy rozmawiasz z ludźmi, zastanów się nad odpowiedzią na następujące pytania:

- Co motywuje te osoby?
- Co jest dla nich ważne?
- Co ich energetyzuje?
- O czym uwielbiają rozmawiać?
- Co sprawia że przycichają, izolują się?
- Co cenią?

10. Pomagaj innym - gdy komuś pomagasz, natychmiast stajesz się bardziej sympatyczny, ponieważ odciążasz ich stres i dodajesz wartości do ich życia. Kiedy rozmawiasz z ludźmi, zastanów się nad odpowiedzią na następujące pytania:

- Co motywuje te osoby?
- Co jest dla nich ważne?
- Co ich energetyzuje?
- O czym uwielbiają rozmawiać?
- Co sprawia że przycichają?
- Co cenią?

11. Przyswój wiedzę o porywających rozmowach

Upewnij się, że wiesz, jak opanować każdy poziom.



Go! Start networking!

Pierwsze pięć minut: pierwsze wrażenie i czas kiedy zdecydujesz, czy ktoś jest wart poznania.

Pierwsze pięć godzin: pierwsze spotkanie, pierwszy telefon lub pierwsza randka.

Pierwsze pięć dni: może to być romantyczne - z partnerem, ale także z długoterminowym partnerem biznesowym lub najlepszym przyjacielem.

11. Przyswój wiedzę o porywających rozmowach - upewnij się, że wiesz, jak opanować każdy poziom.

Pierwsze pięć minut: pierwsze wrażenie i kiedy zdecydujesz, czy ktoś jest wart poznania.

Pierwsze pięć godzin: pierwsze spotkanie, pierwszy telefon lub pierwsza randka.

Pierwsze pięć dni: może to być romantyczne - z partnerem, ale także z długoterminowym partnerem biznesowym lub najlepszym przyjacielem.

12. Zostań mentorem/ znajdź mentora

Ne ma lepszego sposobu, aby pójść naprzód i rozszerzyć swoją sieć niż spędzanie czasu z ludźmi, którzy już osiągnęli te same cele.



Twoi podopieczni często są twoimi najbardziej lojalnymi znajomymi. Oferują świeże perspektywy. Szczególnie młodsze podopieczne mogą pomóc Ci być na bieżąco z najnowszymi trendami. Odkrywasz nowe sposoby rozwiązywania problemów, pomagając im pokonać przeszkody w ich karierze.

Go! Start networking!

12. Zostań Mistrzem Mentorem/Mentee - nie ma lepszego sposobu, aby pójść naprzód i rozszerzyć swoją sieć niż spędzanie czasu z ludźmi, którzy już osiągnęli te same cele.

- Mentees często są twoimi najbardziej lojalnymi znajomymi.
- Oferują świeże perspektywy. Szczególnie młodsze podopieczne mogą pomóc Ci być na bieżąco z najnowszymi trendami.
- Odkrywasz nowe sposoby rozwiązywania problemów, pomagając im pokonać przeszkody w ich karierze.



13. Zwiększ kapitał społeczny

Twoim celem powinno być nie poznawanie jak największej liczby ludzi, ale zrozumienie, kto jeszcze jest podłączony z kimś i jak wygląda reszta sieci.



It's not about making more money. It's not about saving more money. The art of the real deal is about building a deal in which the other party *wants* to provide you a better option.

Zacznij tworzyć sieć kontaktów!



13. Zwiększ kapitał społeczny - twoim celem powinno być nie poznawanie jak największej liczby ludzi, ale zrozumienie, kto jeszcze jest podłączony z kimś i jak wygląda reszta sieci.

Nie chodzi o zarabianie więcej pieniędzy. Nie chodzi o oszczędzanie większej ilości pieniędzy. Sztuka prawdziwej transakcji polega na budowaniu transakcji, w której druga strona *chce* zapewnić Ci lepszą opcję.





14. Give the Perfect Handshake

One of the first things you do when you meet someone is give a handshake.



- In it we dive into:
- How to be More Charismatic
- Improve Your Body Language
- Build Your Professional Confidence
- Increase Your Social Assertiveness

Zacznij tworzyć sieć kontaktów!



14. Wykonaj doskonały uścisk dłoni - jedną z pierwszych rzeczy, którą robisz, gdy spotykasz kogoś, jest podanie dłoni. Wspominamy o nim w:

- Jak być bardziej charyzmatycznym
- Ulepszaj swój język ciała
- Zbuduj swoją profesjonalną pewność siebie
- Zwiększ swoją asertywność społeczną



15. Be a Super Connector

You know those people who seem to know everyone? They're known as super connectors because they're the superheroes of the networking world. If they're unable to help someone, they know a list of people who can, which makes them great friends to have.

While you may not have the expansive contact list of a super connector yet, you can add similar value to your network by spending a little bit of time each week connecting people who should know each other in two easy steps:



Zacznij tworzyć sieć kontaktów!

- Keep up-to-date with what the people in your network need and what their strengths are. Introduce people whose needs match another person's strengths.
- This is a winning strategy for everyone involved because the people you connect benefit from knowing each other and both feel grateful toward you for bringing them together.



Znasz tych ludzi, którzy wydają się, że znają wszystkich? Są znani jako super łączniki, ponieważ są super bohaterami świata kontaktów. Jeśli nie są w stanie komuś pomóc, znają listę osób, które mogą, co czyni ich wspaniałymi przyjaciółmi.

Chociaż nie masz jeszcze rozbudowanej listy kontaktów super łączników, możesz dodać podobną wartość do swojej sieci, spędzając odrobinę czasu w każdym tygodniu łącząc ludzi, którzy powinni się poznać w dwóch prostych krokach:

- Bądź na bieżąco z tym, czego potrzebują ludzie w twojej sieci i jakie są ich mocne strony.

Przedstawiaj ludzi, których potrzeby odpowiadają mocnym stronom innej osoby. Na przykład, połącz znajomego, który chce przejść do kariery marketingowej z profesjonalistą w dziedzinie marketingu, którego znasz.

- Jest to zwycięska strategia dla wszystkich zaangażowanych stron, ponieważ ludzie, z którymi się łączysz, czerpią korzyści z poznania siebie nawzajem i oboje czują się wdzięczni za to, że ich do siebie zbliżyłeś.



16. How to Make a Lasting Impression

Have you had a great conversation? Met some amazing people? ...and now you are ready to go? Your last impression is just as important as your first impression.



Zacznij tworzyć sieć kontaktów!

Can't get someone to stop talking?
That's the worst!

16. Jak zrobić trwałe wrażenie - czy odbyłeś wspaniałą rozmowę? Poznałeś niesamowitych ludzi? Twoje ostatnie wrażenie jest tak samo ważne jak pierwsze wrażenie.

Nie możesz zmusić kogoś, żeby przestał mówić? To jest najgorsze!

17. Don't Forget the Follow-Up

Within twenty-four to forty-eight hours of meeting someone new, send a brief email reminding them who you are and what you talked about.



Zacznij tworzyć sieć kontaktów!

Here are some quick follow-up ideas:

Pass on relevant articles that add value and potentially spark a conversation.

Wish people a happy birthday.
Inform people about opportunities they may be interested in.

17. Nie zapomnij o działaniach następczych - w ciągu dwudziestu czterech do czterdziestu ośmiu godzin od spotkania kogoś nowego, wyślij krótką wiadomość e-mail przypominającą kim jesteś i o czym rozmawialiście. Oto kilka szybkich pomysłów na kontynuację znajomości:

- Podsyłaj odpowiednie artykuły, które dodają wartości i potencjalnie wywołują rozmowę.
- Życz ludziom wszystkiego najlepszego z okazji urodzin.
- Informuj ludzi o możliwościach, którymi mogą być zainteresowani.

18. What to Wear to a Networking Event

First, make sure you wear comfortable shoes, as you'll surely be on your feet a lot. Second, dress one degree more formal than the event calls for. You never know when you'll meet a big VIP.



If you spend money on your clothes, you want to keep them looking good.

•**Spring:** Get all of your coats and scarves dry-cleaned to get out any stains or smells from the wet winter.

•**Summer:** Put all of your clean winter clothes away for the summer (especially if you live in a humid climate).

•**Fall:** Shake out all of your sealed jackets and use waterproof spray on all of your shoes and the shoulders of your jackets (where most rain falls).

•**Winter:** Clean out. Take this time to replace any buttons or sew up any holes.

Zacznij tworzyć sieć kontaktów!

18. Co ubrać na spotkanie networkingowe - Po pierwsze, upewnij się, że nosisz wygodne buty, ponieważ na pewno będziesz dużo stał na nogach. Po drugie, ubierz się o jeden stopień bardziej formalnie niż wymaga tego wydarzenie. Nigdy nie wiadomo, kiedy spotkasz wielkiego VIP-a.

Jeśli wydajesz pieniądze na swoje ubrania, chcesz, żeby dobrze wyglądały.

- Wiosna: Wypierz wszystkie swoje płaszcze i szaliki na sucho, aby pozbyć się wszelkich plam i zapachów z zimy.
- Lato: Odłóż całą czystą odzież zimową na lato (zwłaszcza jeśli mieszkasz w wilgotnym klimacie).
- Jesień: Wytrzep wszystkie uszczelnione kurtki i użyj wodoodpornego sprayu na wszystkie buty i ramiona kurtek (gdzie spada najwięcej deszczu).
- Zima: Wyczyścić. Poświęć ten czas na wymianę guzików lub zaszywanie dziur.



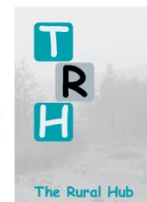
Thank you for taking the time to use this
“Networking” resource developed by the RESET
project team.

To access more information or additional
resources developed by the RESET project, please
visit the project website at: www.resetproject.eu

Dziękujemy za poświęcenie czasu na wykorzystanie tego zasobu "Networking" opracowanego przez zespół projektowy RESET.

Aby uzyskać dostęp do większej ilości informacji lub dodatkowych zasobów opracowanych w ramach projektu RESET, proszę odwiedzić stronę internetową projektu pod adresem: www.resetproject.eu





in association with

S V E B ■ Schweizerischer Verband für Weiterbildung
Fédération suisse pour la formation continue
F S E A ■ Federazione svizzera per la formazione continua
Swiss Federation for Adult Learning

with funding from



This project has been funded with support from the European Commission.

This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Project number: 2017-1-FR01-KA204-037152.

