

MODULUL 4: Crearea de rețele

UNITATEA 1: Sfaturi și trucuri de rețea





Bine ati venit!

Bun venit la modulul 4 RESET Networking! Această resursă vă va prezenta **Unitatea 1: Sfaturi și trucuri in rețea.**

INTRODUCERE și OBIECTIVE :

În această unitate vom oferi o scurtă descriere a modalităților prin care puteți cunoaște pe cei care pot oferi informații despre oportunitățile de lucru și de învățare.

REZULTATELE INVATARII:

La finalizarea cu succes a acestei resurse, veți putea :

- Descrieți "trucurile" pe care le puteți obtine sa cunoașteti oameni interesanți.

Bine ați venit la modulul RESET 4Networking!

În această unitate vom avea o scurtă descriere a modalităților prin care poți să-i cunoști pe cei care pot oferi informații despre munca și oportunitățile de învățare.

La finalizarea cu succes a acestei resurse, veți putea:

- Descrieți „trucurile” pe care le puteți cunoaște persoane interesante.

“

Aflați cum și când să contactați persoanele care pot oferi informații despre oportunitățile de muncă și de învățare.



Știți cum și când să contactați persoanele care pot oferi informații despre oportunitățile de muncă și de învățare?

- o Vă ajută să vă extindeți afacerea și să deschideți ușa unor noi oportunități.
- o Conectează-te cu persoane care te pot ajuta să crești.
- o Trucul spre succes este introducerea corectă a dvs. înșivă.

Urmați aceste sfaturi dacă doriți să faceți o primă impresie la următorul eveniment de rețea!



Având contacte profesionale potrivite, care vă pot ajuta să vă extindeți afacerea și să deschideți ușile către noi oportunități. Unul dintre cele mai bune moduri de a răspunde la aceste contacte este de a participa la evenimente în rețea. Fie că participați la o conferință specifică afacerii sau la o adunare generală a antreprenorilor, sunteți sigur că vă veți conecta cu oameni care vă pot ajuta să creșteți.

Trucul pentru succes este introducerea corectă a ta. Vrei să lași cealaltă persoană să știe ce înseamnă tu și afacerea dvs. fără a vă prezenta ca auto-promovare.

Urmați aceste sfaturi dacă doriți să faceți o primă impresie excelentă la următorul dvs. eveniment de networking.



1. Construiți conexiuni personale autentice.

oEvenimentele de rețea sunt un pic asemănătoare faptului că sunt configurate la o dată nevăzută și se aplică reguli similare. Puneți întrebări pentru a cunoaște cealaltă persoană și pentru a înțelege ce fac ei.



1. Construiți conexiuni personale autentice - evenimentele de rețea seamănă cu configurarea la o dată nevăzută și se aplică reguli similare. Puneți întrebări pentru a cunoaște cealaltă persoană și pentru a înțelege ce fac.

2. Zâmbeste.

oNu numai că zâmbetul face mai ușor pentru oameni să se conecteze cu tine pentru că ești mai deschis și mai primitiv, îi ajută să-și amintească de tine - și compania ta.



2. Zâmbetul - nu numai că zâmbetul facilitează conectarea oamenilor cu tine, deoarece ești mai deschis și primitiv, ci îi ajută să-și amintească de tine - și de compania ta.

3. Ascultați când vă alăturați unei conversații, apoi arătați că ați ascultat.

OLuați câteva minute pentru a asculta conversația când vă alăturați unui grup de persoane. O modalitate eficientă de a face o primă impresie bună este să vă înscrieți într-o conversație cu un comentariu care arată că ați ascultat grupul actual de persoane.



3. Ascultați când vă alăturați unei conversații, apoi arătați că ascultați - durați câteva minute pentru a asculta conversația când vă alăturați unui grup de oameni. Un mod eficient de a face o primă impresie bună este să alăturați o conversație cu un comentariu care arată că ascultați grupul actual de oameni.

4. Fii tu însuși și nu încerca să vinzi.

oCea mai bună abordare pentru orice eveniment de rețea este să fii tu însuși și să vorbești despre afacerea ta într-un mod casual, non-vânzător. Când discutați despre afacerea dvs., încercați întotdeauna să împărtșiți, nu să vindeți.



4. Fii tu însuși și nu încerca să vinzi - cea mai bună abordare pentru orice eveniment de rețea este să fii tu însuși și să vorbești despre afacerea ta într-un mod casual, non-vânzător. Când discutați despre afacerea dvs., încercați întotdeauna să partajați, nu să vindeți.

5. Participanții la cercetare și vin pregătit cu întrebări.

oCele mai bune impresii sunt cele care apar fără efort. Abordând pe alții prea agresiv și neacordând o atenție adecvată oamenilor și conversațiile din jurul dvs. pot avea un efect negativ.



5. Cercetează participanții și vin pregătiți cu întrebări - cele mai bune impresii sunt cele care par fără efort. Apropierea celorlalți prea agresiv și a nu acorda o atenție adecvată oamenilor și conversațiilor din jurul tău poate avea un efect negativ.

6. Adu un prieten.

o Dacă sunteți capabil să participați la un eveniment cu cineva pe care îl cunoașteți dintr-o altă companie, este minunat să întâlniți oamenii împreună - în acest fel vă puteți vorbi reciproc.



6. Adu-ți un prieten - dacă poți participa la un eveniment cu cineva pe care îl cunoști de la o altă companie, este minunat să întâlnești oameni împreună - în acest fel poți vorbi între ei..

7. Fii curios.

Oamenii le place să vorbească despre ei înșiși. Cheia pentru a face o prima impresie mare este să fii curios despre cealaltă persoană. Cu cât sunteți mai interesat în ceilalți, cu atât mai interesant devii.



7. Fii curios - oamenii adoră să vorbească despre ei înșiși. Cheia pentru a face o primă impresie grozavă este să fii curios de cealaltă persoană. Cu cât ești mai interesat de ceilalți, cu atât devii mai interesant.

8. Introduceți-vă cu o anecdota care rezonează.

oCu toții avem acea linie sau poveste despre ceea ce ne place de ceea ce facem și ce face compania noastră. Asigurați-vă ca va prezentați personal.



8. Prezentați-vă cu o anecdotă care rezonează - toți avem acea linie sau poveste despre ceea ce iubim despre ceea ce facem și ceea ce face compania noastră. Faceți-vă intro spiel personal.

9. Aflați cum puteți ajuta fiecare nouă conexiune.

Networking-ul este o modalitate puternică de a construi conexiuni de afaceri, dar este important ca obiectivul tău de a întâlni oameni noi să nu fie self-serving. Fiți autentici, puneți întrebări și începeți fiecare conversație în speranța de a învăța: "Cum pot să vă ajut?"



9. Aflați cum puteți ajuta fiecare conexiune nouă - crearea de rețele este o modalitate puternică de a construi conexiuni de afaceri, dar este important ca obiectivul dvs. de a întâlni oameni să nu se auto-servească. Fii autentic, pune întrebări și începe fiecare conversație sperând să învețe, „Cum pot să vă ajut?”

10. Intrați fără o agendă strictă și încercați să faceți un nou prieten.

oEvenimentele de rețea pot fi intimidante, ciudate și încărcate cu presiune. Dacă te duci în ea cu intenția de a obține noi de conducere sau de colectare X suma de carti de vizita, este posibil să devină incomod.



10. Intrați fără o agendă strictă și încercați să faceți un nou prieten.

Evenimentele de rețea pot fi intimidante, incomode și încărcate cu presiune. Dacă intrați în ea cu intenția de a obține noi oportunități sau de a aduna o cantitate X de cărți de vizită, este probabil să devină inconfortabil.

“

**Să fie capabil să construiască și
să utilizeze rețele de sprijin
reciproc.**



De ce ar trebui să construim și să folosim o rețea de sprijin reciproc?

o Studiile spun că 70% dintre oameni și-au găsit locurile de muncă prin crearea de rețele.

o Acum mai mult ca niciodată, crearea de rețele este o necesitate de a rămâne în continuare în afaceri.

Chiar dacă urăști rețeaua, există câteva modalități nedureroase și dovedite de a crea legături și de a-ți îmbunătăți radical succesul.



- o Studiile spun că 70% dintre oameni și-au găsit locul de muncă prin crearea de rețele.
- o Acum, mai mult ca oricând, rețeaua este o necesitate pentru a rămâne mai departe în afaceri.

Chiar dacă urăști rețelele, există câteva moduri nedureroase și dovedite de a crea conexiuni și de a-ți îmbunătăți radical succesul.



1. Ajungeți devreme la evenimente

o Dacă gândul de a umbla într-o mulțime enormă și de a se amesteca perfect într-un grup vă face nervos, acest sfat ar trebui să fie umplut în "atât de simplu este genial" cabinet.



Wendy Gelberg, autor al [The Successful Introvert: How to Enhance Your Job Search and Advance Your Career](#), spune că acest lucru funcționează atât de bine pentru că "există doar câțiva aleatori care s-au prezentat devreme și sunt încântați să aibă pe cineva cu care să vorbească. Apoi devii parte a grupului."

1. Ajunși devreme la evenimente

Dacă gândul de a merge într-o mulțime enormă și de a se îmbina perfect într-un grup te face să fii nervos, acest sfat ar trebui completat în dulapul „atât de simplu este genial”.

- Wendy Gelberg, autor al [The Successful Introvert: How to Enhance Your Job Search and Advance Your Career](#), spune că funcționează atât de bine pentru că "Există doar câteva persoane aleatorii care s-au prezentat devreme și sunt încântați să aibă cu cine să vorbească. Apoi deveniți parte a grupului."

2. Împrăștiati detaliile dvs. personale

oCând vă aflați afară și în legătură cu crearea de rețele, este mult mai ușor atunci când simțiți că discutați cu un prieten sau dacă există o conexiune dincolo de schimbul reciproc de afaceri.



De aceea, expertul în rețele, Achim Nowak, autorul [Infectious: How to Connect Deeply and Unleash the Energetic Leader Within](#), recomandă să-ți dezvălui viața personală altora. Nu trebuie să dezvăluieți (și nu ar trebui) să dezvăluieți detalii despre ultima dvs. dată, dar puteți lua măsuri pentru a lăsa unele detalii să se piardă pentru a face conexiunea să înflorească.

2. Explicați detaliile dvs. personale - atunci când ați ieșit și despre rețea, este mult mai ușor când simțiți că vorbiți cu un prieten sau dacă există o conexiune dincolo de un schimb de afaceri reciproc.

De aceea, expertul în rețele Achim Nowak, autorul [Infectious: How to Connect Deeply and Unleash the Energetic Leader Within](#), recomandă dezvăluirea vieții personale către alții. Nu, nu trebuie să dezvăluieți și nu ar trebui să dezvăluieți detalii despre ultima dată, dar puteți lua măsuri pentru a lăsa unele detalii să piardă conexiunea să înflorească.

3 Ridica-te

o. Amy Cuddy, psiholog, autor și star de la TED Talk, a dat sfaturi despre cum să devii un utilizator de rețea mai încrezător, prin simplări în limba ta. Ridicați-vă în picioare, aveți o strângere de mână fermă și căutați persoane în ochi (dar nu exagerați).



Chiar dacă vă simțiți puțin nervos, faceți un efort concertat pentru a părea că sunteți calm și colectați. Acesta este un mod dovedit științific pentru a-ți îmbunătăți încrederea și pentru ai face pe alții să aibă încredere în tine, așa că o să înnebunești odată ce începi.

3. Stand up - Amy Cuddy, psiholog Harvard, autoare și vedeta TED Talk, a oferit sfaturi despre cum să devii un networker mai încrezător, prin simpla modificări în limbajul corpului tău. Ridicați-vă înălțat, faceți o strângere de mână fermă și priviți indivizii în ochi (dar nu exagerați).

Chiar dacă vă simțiți puțin amețitor, faceți un efort concertat pentru a apărea ca și cum sunteți calm și colectat. Acesta este un [scientifically proven](#) o modalitate de a-ți îmbunătăți încrederea și de a-i face pe ceilalți să aibă încredere în tine, așa că va ninge ninsoare odată ce începi.

4. Amintiți-vă - este o stradă cu două sensuri

oConcentrați-vă pe furnizare și acest lucru vă va asigura că stabiliți conexiuni reale. Dacă vrei să construiești legături puternice, va trebui să investești în relații - deci dă-te, fără să te aștepți prea mult înapoi la început.

Dave Liniger a spus odată în mod strălucit: "Nu reușiți să veniți la noroc cu o singură furculiță."



4. Amintiți-vă - este o stradă cu două sensuri - concentrați-vă pe furnizare și acest lucru vă va asigura că veți stabili conexiuni reale. Dacă doriți să construiți obligațiuni puternice, va trebui să investiți în relații - deci dați fără să vă așteptați mult înapoi la început.

Dave Liniger a spus odată cu strălucire: „Nu poți reuși să vină la ghiveci doar cu o furculiță.”



5. Fii autentic

Oa fi cinstit și a fi tu însuți cu adevărat este cel mai bun mod de a face asta. Amintiți-vă din nou, totuși, să-i păstrați o stradă cu două sensuri - o relație reciprocă. Fii interesat de alte persoane!

Susan Solovic, un antreprenor premiat și vorbitor principal, spune: "Amintiți-vă că oamenii fac afaceri cu persoane pe care le cunosc și le încredințează".



5. Fii autentic - a fi sincer și a fi adevăratul tău sine este cel mai bun mod de a face asta. Amintiți-vă din nou, totuși, pentru a păstra o stradă cu două sensuri - o relație reciprocă. Fiți interesat de alți oameni!

Susan Solovic, antreprenor premiat și vorbitor principal, spune: „Amintiți-vă, oamenii fac afaceri cu oameni pe care îi cunosc, le plac și au încredere.”

6. Află comorile lor

O modalitate ușoară de a începe este să întrebați: "Ce te-a făcut să intri în câmpul tău?" în loc de întrebarea standard "Ce faci?". Dincolo de asta, încercați să evitați întrebările de amânare standard și, în schimb, să întrebați lucruri care fac cu adevărat oamenii să bată.



Dale Carnegie, autorul legăturii de rețea Cum să câștigi prieteni și să influențezi oamenii, a spus că calea ușoară spre inima cuiva este să vorbești cu privire la ceea ce ei "Comoara cel mai mult".

6. Aflați comorile lor - Un mod ușor de început este să vă întrebați: „Ce te-a făcut să intri în domeniul tău?” în locul standardului "Ce faci?" întrebare. Dincolo de asta, încercați să evitați întrebările standard de amânare și, în schimb, întrebați lucruri care îi fac pe oameni să bifeze.

Dale Carnegie, autorul rețelelor de rețea Cum să câștigi prieteni și influența oamenilor, a spus că calea cea mai ușoară către inima oricui este de a vorbi despre ceea ce „comoră cel mai mult.”

7. Acționați așa cum doriți să vorbiți

O Când suntem singuri la un eveniment, reacția noastră implicită este de multe ori să ne ținem ochii lipiți de iPhone-urile noastre sau să ne umplum fețele cu gustări.



Deci, dacă există cineva pe care doriți să o întâlniți la o petrecere, acționați ca și cum ați fi gata să îi întâlniți înainte de a intra chiar în cameră. În felul acesta, probabil vă vor gravita înainte să faceți o introducere. Crede-mă, renunțarea la Pokemon Go pentru un minut va merita.

7. Acționează cum vrei tu să vorbim - când suntem singuri la un eveniment, reacția noastră implicită este adesea să ne menținem ochii lipiți de iPhone-urile noastre sau să ne umplem fețele cu gustări.

Așadar, dacă există cineva pe care vrei să-l întâlnești la o petrecere, acționează ca și cum ai fi gata să îi întâlnești înainte de a intra chiar în cameră. În felul acesta, probabil că vor gravita la tine înainte de a face chiar o introducere. Crede-mă, renunțând la Pokémon Go pentru un minut va merita.

8. Nu uita mulțumesc

oSoluția lor genială de a rămâne în contact (în timp ce generează bunătate) este de a urmări cu o notă de mulțumire scrisă de mână. Dincolo de asta, ei recomandă să păstrați conexiunea actualizată pe tot ceea ce v-au ajutat - cum ar fi o căutare de locuri de muncă - în timp ce îi mulțumiți din nou.



[Harvard Law School](#) spune că încheierea unei întâlniri de afaceri cu cineva este doar începutul dacă doriți să creați o relație de lungă durată (are sens).

8. Nu uitați mulțumirile - soluția lor strălucită de a rămâne în contact (în timp ce generează bunătate) este de a urmări cu o notă de mulțumire scrisă de mână. Dincolo de asta, ei recomandă, de asemenea, actualizarea conexiunii cu orice lucru cu care te-au ajutat - precum căutarea unui loc de muncă - în timp ce le mulțumesc din nou.

Harvard Law School spune că sfârșitul unei întâlniri de afaceri cu cineva este doar începutul dacă doriți să întăriți o relație de lungă durată (are sens).

“

Recunoașteți când și cum să priviți
dincolo de rețelele sociale imediate
și să folosiți acest lucru pentru a
sprijini construirea carierei.





Puteți recunoaște când și cum să priviți dincolo de rețelele sociale imediate și să folosiți acest lucru pentru a sprijini construirea carierei?

Cum să rețeaua: 18 sfaturi utile de rețea pe care nu le-ați auzit înainte

Atunci când devii rețeaua finală, nu vă îmbunătățiți doar cariera - vă îmbunătățește și viața personală. Cei mai buni rețele nu au doar afaceri și cariere uimitoare, au prietenii uimitoare și se află mereu în fruntea noilor oportunități.



Mergel începeți
crearea de rețele!



Cum să faceți rețea: 18 sfaturi ușoare de rețea pe care nu le-ați auzit înainte - atunci când deveniți networker-ul final, nu vă îmbunătățește doar cariera - ci vă îmbunătățește și viața personală. Cei mai buni rețelari nu au doar afaceri și cariere uimitoare, au prietenii uimitoare și sunt întotdeauna în prima linie pentru noi oportunități.

1. Nume de etichetă

Consultați întotdeauna etichetele de nume ale altor persoane înainte de a completa dvs.!



Sfat Bonus : Când puteți, adăugați un demaror de conversație la eticheta de nume, încercați să scrieți o frază de captură precum "Guy de vânzări non-spam" sau "Marketing Guru" sau "Interpreter de lider."

Mergel Începeți
crearea de rețele!

1. Sfat pentru etichetă nume - uitați-vă întotdeauna la etichetele de nume ale altor persoane înainte de a completa dvs. ! Sfat bonus: Când puteți adăuga un început de conversație pe eticheta dvs. de nume, încercați să scrieți o frază de captură de genul „Tip vânzător non-spammy” sau „Marketing Guru Sau „Leadership Interpreter.”

2. Creați un plan de acțiune pentru relații

Aveți nevoie de un plan de acțiune care să contureze cine doriți să creați conexiuni și cum intenționați să faceți acest lucru.



Faceți două liste. Prima va fi o persoană pe care ați cunoscut-o și doriți să vă consolidați relația. A doua listă vor fi persoanele pe care doriți să le întâlniți.

Mergel începeți
crearea de rețele!

2. Creați un plan de acțiune în relație - aveți nevoie de un plan de acțiune care să contureze cu cine doriți să construiți conexiuni și cum intenționați să o faceți. Alcătuiți două liste. Primul va fi persoanele cu care ați cunoscut și doriți să vă consolidați relația. A doua listă va fi persoanele pe care doriți să le întâlniți.



3. Ce să faci la un eveniment de rețea

Când oamenii intră într-un eveniment, trebuie să le dați timp să respire!



Cel mai bun loc de a sta în picioare este chiar acolo unde oamenii pleacă atunci când ies din bar. În acest fel, au o băutură în mână și sunt gata să se amestece.

Mergel începeți
crearea de rețele!

3. Ce să faci la un eveniment de rețea - atunci când oamenii merg într-un eveniment, trebuie să le oferiți timp să respire! Cel mai bun loc de a sta este chiar acolo unde oamenii pleacă când ies din bar. În acest fel, au o băutură în mână și sunt gata să se amestece.

4. Linii de comori

Nu treceți niciodată de ocazia de a întâlni pe cineva în timp ce stați pe linie.



Mergi! Începeți
crearea de rețele!

**Dacă aveți nevoie de ajutor
gândindu-vă la ceva de spus,
verificați demaratorii conversației
noastre.**

4. Treasure Lines - nu-ți oferi niciodată ocazia de a întâlni pe cineva în picioare. Căutați expresii inteligente pentru a începe o conversație.

5. Utilizați înclinarea capului

Înclinarea capului este semnul universal al corpului pentru "ascult".



Acest lucru te face mai carismatic.

Mergi! Începeți
crearea de rețele!

5. Utilizați înclinarea capului - înclinarea capului este semnul limbajului universal al corpului pentru „ascult.” Acest lucru vă face mai carismatic.

6. Fii un Master Business Card

Evitați să vă săturați prin poșetă sau portofel pentru a găsi o carte de vizită sau pentru a pierde pe cele pe care le obțineți, utilizând buzunarul din dreapta sistemului: cărțile de vizită, buzunarul din stânga: cărțile de vizită ale altor persoane.



Cartea dvs. de vizită este plictisitoare?
Citiți ghidul nostru pentru a vă face
cartea de vizită rock!

Mergel începeți
crearea de rețele!

6. Fiți un maestru al cărților de vizită - evitați să vă dezgropați în poșetă sau portofel pentru a găsi o carte de vizită sau să le pierdeți pe cele pe care le primiți folosind sistemul meu - buzunarul drept: cărțile de vizită, buzunarul stâng: cărțile de vizită ale altor persoane.

7. Numele trupei de asociere

Atașați un indiciu vizual la o caracteristică unică facială sau corporală.



Utilizați o tehnică și va veți aminti întotdeauna numele oamenilor. De asemenea, vă va ajuta să vă îmbunătățiți creativitatea!

Mergel începeți
crearea de rețele!

7. Nume truc de asociere - folosiți o tehnică și vă veți aminti întotdeauna numele persoanelor. De asemenea, vă va ajuta să vă îmbunătățiți creativitatea!

8. Diversifica

Pe măsură ce cunoașteți oamenii, puteți să împărtășiți această bogăție și să o utilizați pentru a vă face viața mai bogată și mai reușită.



În loc să încercați să vă conectați cu un întreg grup de indivizi, puteți să vă concentrați pe una sau două persoane-cheie și să cunoașteți restul mai târziu.

Mergel Începeți
crearea de rețele!

8. Diversificați - în loc să încercați să vă conectați cu un întreg grup de persoane, vă puteți concentra pe una sau două persoane cheie și puteți cunoaște restul mai târziu.



9. Lucrați mesele alimentare

Este minunat să stai în cazul în care oamenii ies din bar, dar NU stai în cazul în care oamenii ies cu mâncare.

Slide 34: Recunoașteți când și cum să priviți dincolo de rețelele sociale imediate și să folosiți acest lucru pentru a sprijini construirea carierei

8/18



Studiile arată că ruperea pâinii cu cineva construiește raportul mai rapid decât să vorbească.

Mergel începeți
crearea de rețele!

9. Funcționează tabelele alimentare - este excelent să stai acolo unde oamenii ies din bar, dar nu stai acolo unde oamenii ies cu mâncare. Studiile arată că ruperea pâinii cu cineva construiește raportul mai repede decât vorbind.

10. Ajută pe alții

Odată ce ajuți pe cineva, deveniți instantaneu mai plăcut pentru că ați ușurat puțin din stresul și valoarea adăugată a vieții lor.



Mergel începeți
crearea de rețele!

Când vorbești cu oameni, gândește-te cum să răspunzi la următoarele întrebări
Ce motivează această persoană?
Ce este important pentru ei?
Ce îi energizează?
Ce le place să vorbească?
Ce le închide sau le închide?
Ce prețuiesc ei?

10. Ajută-i pe alții - odată ce ajuți pe cineva, devii instantaneu mai probabil, deoarece ai scăpat de stresul și valoarea adăugată vieții sale. Când vorbești cu oamenii, gândește-te să răspunzi la următoarele întrebări.:

- Ce motivează această persoană?
- Ce este important pentru ei?
- Ce îi energizează?
- Despre ce le place să vorbească?
- Ce le închide sau le închide?
- Ce valorează ei??

11. Aflați știința conversației spumante

Asigurați-vă că știți cum să stăpâniți fiecare nivel.



Primele cinci minute : prima impresie și când decideți dacă cineva merită să cunoască.

Primele cinci ore : ajungeți la prima întâlnire, primul apel telefonic sau prima dată.

Primele cinci zile : acest lucru ar putea fi romantic - cu un partener, dar ar putea fi și cu un partener de afaceri pe termen lung sau cu cel mai bun prieten.

Mergel începeți
crearea de rețele!

11. Aflați știința conversației scânteietoare - asigurați-vă că știți să stăpâniți fiecare nivel.
Primele cinci minute: prima ta impresie și când decideți dacă cineva merită să cunoască.
Primele cinci ore: ajunge la o primă întâlnire, primul apel telefonic sau prima întâlnire.

12. Deveniți un Mentor Master / Mentee

Nu există nicio modalitate mai bună de a continua și de a vă extinde rețeaua decât de a vă petrece timpul cu oameni care și-au atins deja aceleași obiective.



- Menteeii sunt adesea cei mai loiali cunoscuți.
- Ei oferă perspective noi. În special, tinerii însoțitori vă pot ajuta să țineți la curent ultimele tendințe.
- Descoperiți noi modalități de a rezolva problemele ajutându-le să depășească obstacolele din carieră.

Mergi! Începeți
crearea de rețele!

12. Deveniți un Master Mentor / Mentee - nu există o modalitate mai bună de a merge mai departe și de a vă extinde rețeaua decât să petreceți timp cu oameni care și-au atins deja aceleași obiective.

- Menteeii sunt adesea cei mai fideli cunoscuți ai tăi.
- Oferă perspective noi. Persoanele tinere, în special, vă pot ajuta să fiți la curent cu ultimele tendințe.
- Descoperiți noi modalități de a rezolva problemele ajutându-i să depășească obstacolele în cariera lor.

13. Leverage Capitalul social

Scopul dvs. ar trebui să nu întâlnești cât mai mulți oameni cu putință, ci să înțelegi cine este conectat cu cine și cu ce arată restul rețelei.



Nu este vorba de a face mai mulți bani. Nu înseamnă că economisiți mai mulți bani. Arta afacerii reale vizează construirea unei înțelegeri în care cealaltă parte dorește să vă ofere o opțiune mai bună.

Mergel Începeți
crearea de rețele!

13. Leverage Capital Social - ar trebui să fie obiectivul dvs. să nu întâlnești cât mai mulți oameni, ci să înțelegi cine mai este conectat cu cine și cum arată restul rețelei. Nu este vorba de a câștiga mai mulți bani. Nu este vorba despre economisirea mai multor bani. Arta adevăratei tranzacții se referă la construirea unei tranzacții în care cealaltă parte dorește să vă ofere o opțiune mai bună.

14. Dă-i strângerea de mana perfecta

Unul dintre primele lucruri pe care le faci când întâlnești pe cineva este să dai o strângere de mână.



- În aceasta se arunca cu capul în:
- Cum să fii mai carismatic
- Îmbunătățești limbajul corporal
- Construiești încrederea dvs. profesională
- Sporiești asertivitatea socială

Mergel începeți
crearea de rețele!

14. Dă perfectă strângere de mână - unul dintre primele lucruri pe care le faci când întâlnești pe cineva este să dai o strângere de mână.

- În ea ne cufundăm în:
- Cum să fii mai carismatic
- Îmbunătățește-ți limbajul corpului
- Construiește-ți încrederea profesională
- Crește-ți asertivitatea socială

15. Fiți un conector Super

Știi acei oameni care par să știe pe toată lumea? Sunt cunoscuți ca super-conectori, deoarece sunt super-eroi ai rețelei. Dacă nu reușesc să ajute pe cineva, ei cunosc o listă de persoane care pot, ceea ce le face prieteni excelenți.

În timp ce este posibil să nu aveți încă lista extinsă de contacte a unui super conector, puteți adăuga o valoare similară rețelei dvs., petrecând un pic de timp în fiecare săptămână conectând oameni care ar trebui să se cunoască reciproc în două pași simpli :



Mergel Începeți
crearea de rețele!

- Fiți la curent cu ceea ce au nevoie oamenii din rețeaua dvs. și care sunt punctele forte ale acestora. Introduceți persoane ale căror nevoi se potrivesc cu punctele forte ale unei alte persoane.
- Aceasta este o strategie câștigătoare pentru toți cei implicați deoarece persoanele pe care le conectați beneficiază de cunoașterea reciprocă și ambele vă simt recunoscători pentru că le aduceți împreună
- .

Îi cunoști pe acei oameni care par să cunoască pe toți? Ei sunt cunoscuți ca super conectori pentru că sunt supereroii din lumea rețelei. Dacă nu reușesc să ajute pe cineva, știu o listă de oameni care pot, ceea ce îi face prieteni buni.

Deși este posibil să nu aveți încă lista de contacte extinsă a unui super conector, puteți adăuga o valoare similară rețelei dvs. petrecând un pic de timp în fiecare săptămână conectând persoane care ar trebui să se cunoască în doi pași simpli:

- Fiți la curent cu ce au nevoie oamenii din rețeaua dvs. și care sunt punctele lor forte. Prezentați persoane ale căror nevoi se potrivesc cu punctele forte ale altei persoane. De exemplu, conectați-vă cunoștința care vrea să treacă la o carieră de marketing cu un profesionist în marketing pe care îl cunoști.
- Aceasta este o strategie câștigătoare pentru toți cei implicați, deoarece persoanele pe care le conectați beneficiază de cunoașterea reciprocă și deopotrivă se simt recunoscători față de dvs. pentru a le reuni.

16. Cum să faceți o impresie de durată

Ai avut o conversație extraordinară? Ați întâlnit niște oameni uimitori? ... și acum sunteți gata să plecați? Ultima dvs. impresie este la fel de importantă ca și prima dvs. impresie.



Nu poți să încetezi să vorbești cu cineva? E cel mai rău!

Mergel începeți
crearea de rețele!

16. Cum să faceți o impresie de durată - ați avut o conversație minunată? Ați întâlnit niște oameni uimitori? ... și acum ești gata de plecare? Ultima ta impresie este la fel de importantă ca și prima ta impresie.

Nu puteți determina pe cineva să nu mai vorbească? Aceasta este cea mai rea!

17. Nu uitați urmarea

În decurs de douăzeci și patru până la patruzeci și opt de ore de întâlnire cu cineva nou, trimiteți un scurt e-mail care le amintește cine sunteți și despre ce ați vorbit.



Mergel începeți
crearea de rețele!

Iată câteva idei rapide de follow-up :

Treceți pe articole relevante care adaugă valoare și pot provoca o conversație.

Ureaza oamenilor o zi de naștere fericită.

Informați oamenii despre oportunitățile de care ar putea fi interesați.

17. Nu uitați urmărirea - în douăzeci și patru până la patruzeci și opt de ore de la întâlnirea cu cineva nou, trimiteți un e-mail scurt care să le amintească cine sunteți și despre ce ați vorbit. Iată câteva idei de urmărire rapidă:

- Transmite articole relevante care adaugă valoare și care pot stârni o conversație.
- Le urez oamenilor o zi de naștere fericită.
- Informați oamenii despre oportunitățile de care ar putea fi interesați.

18. Ce să purtați la un eveniment de rețea

În primul rând, asigurați-vă că purtați pantofi confortabili, deoarece veți fi cu siguranță în picioare. În al doilea rând, îmbrăcați un grad mai formal decât cererea pentru eveniment. Nu știi niciodată când vei întâlni un mare VIP.



Mergi! Începeți
crearea de rețea!

Dacă cheltuiți bani pe hainele dvs., doriți să le păstrați bine.

- **Primavara:** la toate hainele și eșarfele cu apă curată pentru a scoate orice pete sau mirosuri din iarnă umedă.
- **Vara:** Puneți toate hainele de iarnă curate pentru vară (mai ales dacă locuiți într-un climat umed).
- **Toamna:** Scuturați-vă toate jachetele sigilate și folosiți spray-ul impermeabil la toți pantofii și la umerii jachetelor (unde se prăbușește mai mult).
- **Iarna:** Curata. Luați acest timp pentru a înlocui orice buton sau pentru a coase orice găuri.

18. Ce să poarte la un eveniment de rețea - În primul rând, asigurați-vă că purtați pantofi confortabili, deoarece veți fi cu siguranță mult pe picioarele voastre. În al doilea rând, îmbrăcați-vă cu un grad mai formal decât cere evenimentul. Nu știi niciodată când vei întâlni un mare VIP.

Dacă cheltuiți bani pe haine, doriți să le păstrați bine.

- **Primăvara:** obțineți toate hainele și eșarfele curățate la uscat pentru a ieși orice pete sau mirosuri din iarna umedă.
- **Vara:** îndepărtați toate hainele curate de iarnă pentru vară (mai ales dacă trăiți într-un climat umed).
- **Cădere:** scuturați toate sacourile sigilate și folosește spray impermeabil pe toți pantofii și pe umerii jachetei tale (unde plouă cea mai mare ploaie).
- **Iarna:** curățați. Faceți acest timp pentru a înlocui orice butoane sau a coase orificiile.



Vă mulțumim că ați avut timp să utilizați această resursă "Networking" dezvoltată de echipa de proiect RESET.

Pentru a accesa mai multe informații sau resurse suplimentare dezvoltate de proiectul RESET, vă rugăm să vizitați site-ul proiectului la :

www.resetproject.eu



Vă mulțumim că ați acordat timp pentru a utiliza această resursă „Networking” dezvoltată de echipa de proiect RESET.

Pentru a accesa mai multe informații sau resurse suplimentare dezvoltate de proiectul RESET, vă rugăm să vizitați site-ul web al proiectului la: www.resetproject.eu



innoverventum

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

movetia Austausch und Mobilität
Echanges et mobilité
Scambi e mobilità
Exchange and mobility



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.

