one press
książkiklasybusiness
księgarnia internetowa

IDŹ DO
PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ
SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK
KATALOG ONLINE
ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK
DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE
ZAMÓW INFORMACJE O NOWOŚCIACH
ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA
FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Skuteczny networking

Tłumaczenie: Bartosz Sałbut
ISBN: 978-83-246-1537-7
Tytuł oryginału: Network with Confidence
Format: 115x170 mm, stron: 120

Networking budzi w Tobie sprzeczne uczucia? Zmień to!

- Zachowaj profesjonalizm i pewność siebie
- Mów, słuchaj i zdobywaj przyjaciół w biznesie
- Zachowaj autentyczność i pokonaj stres

Kontakty w biznesie: instrukcja w kieszeni

Sieć powiązań i kontaktów zawodowych dla każdego aktywnego biznesmena stanowi bezcenne wsparcie. Czasem jednak takie znajomości nie wnoszą niczego nowego, a jedynie zajmują Twój bezcenny czas. Dowiedz się zatem, jak wdrożyć skuteczny networking, który poprawi Twoje perspektywy zawodowe. Naucz się odpowiednio dobierać spotkania, zadawać właściwe pytania i radzić sobie ze zdenerwowaniem. Przekonaj się, jak wiele korzyści możesz uzyskać dzięki sensownym kontaktom.

Zadania do wykonania

- Sprawdź, jak działa logika networkingu.
- Słuchaj z uwagą i mów, przyciągając uwagę.
- Efektywnie zarządzaj kontaktami po spotkaniu.
- Zachowuj się autentycznie i stawiaj na fachowość.

Zostań mistrzem w sztuce networkingu

Książki z serii Kariera w kieszeni powstały z myślą o zapracowanych ludziach na każdym szczeblu kariery. Pomogą Ci rozwinąć te umiejętności, dzięki którym Twoje życie zawodowe nabierze prawdziwego rozmachu. Stosuj złote reguły networkingu, korzystając z cennych i praktycznych wskazówek specjalistów.

one press

Wydawnictwo Helion
ul. Kościuszki 1c
44-100 Gliwice
tel. 032 230 98 63
e-mail: helion@helion.pl

książkiklasybusiness one press

Spis treści

Na ile skuteczny jest Twój networking? 4

1 Czy networking to rzeczywiście taka sztuka? 8

2 Co daje networking? 22

3 Ludzie „kupują” ludzi 32

4 Logika networkingu 45

5 Nie bądź GBURem 64

6 Wstań i powiedz, co masz do powiedzenia 76

7 Pewność siebie w networkingu 89

8 Zarządzanie kontaktami po spotkaniu 103

2 Co daje networking?

Zanim zaczniesz swoją kampanię networkingową, zastanów się, jakich rezultatów się po niej spodziewasz. Jeśli wyznaczysz sobie jasne i precyzyjne cele osobiste i biznesowe, będzie Ci łatwiej dotrzeć do właściwych osób i właściwych grup networkingowych,. Tym samym będziesz mógł poświęcić więcej czasu na skuteczne nawiązywanie pożądanych znajomości.

Co mi daje networking? Pytanie to jest tak naprawdę jednym z ważniejszych pytań, jakie zadają sobie wszyscy ludzie aktywnie angażujący się w networking. Zajmujemy się networkingiem, ponieważ oczekujemy z tego tytułu pewnych określonych korzyści. Musimy jednak pamiętać, że skupianie się tylko i wyłącznie na własnych potrzebach może spowodować, że nie będziemy czynić tak szybkich postępów, jak byśmy sobie tego życzyli. W pierwszym odruchu można stwierdzić, że networking to poszukiwanie nowych okazji do robienia interesów — zwykła kwestia zwrotu z inwestycji — trzeba sobie zatem zadać pytanie, czy uzyskane korzyści będą większe od kosztów poniesionych na tę działalność. Takie podejście wydaje się prostym sposobem dokonania oceny skuteczności naszych działań networkingowych. Jedna kwestia nie podlega dyskusji: każdy musi wiedzieć, po co angażuje się w działalność

networkingową. Jednocześnie trzeba też pamiętać, że jeśli przynależność do grupy networkingowej ma nam przynosić korzyści długoterminowe, my sami również musimy zaoferować coś innym. Dlatego właśnie teraz skupimy się na tych dwóch odmiennych aspektach networkingu. Będziemy również analizować podstawowe zasady prowadzenia rozmowy networkingowej.

Istotę networkingu próbowano ilustrować na wiele różnych sposobów. Kiedy staję wobec pytania „Co mi daje networking?", w mojej głowie pojawia się obraz liny. Wyobraź sobie, że masz przed sobą grubą linę — jej pojedyncze włókna są bardzo słabe, ale splecione razem potrafią bezpiecznie utrzymać w porcie ogromny tankowiec. Jeżeli chcesz w pełni wykorzystać fakt przynależności do grupy networkingowej, musisz cały czas pamiętać, że każda osoba wchodząca w skład takiej grupy jest ważna.

Krok pierwszy: Upewnij się, że Twoja aktywność networkingowa jest spójna z Twoją działalnością biznesową

Głównym tematem niniejszej książki jest networking biznesowy. W związku z powyższym pragnę raz jeszcze zwrócić uwagę na to, że nasza aktywność networkingowa powinna nawiązywać

do prowadzonej przez nas działalności zawodowej i przyczyniać się do realizacji naszych głównych celów biznesowych.

Ćwiczenie

Weź kartkę papieru formatu A4 i odpowiedz na poniższe pytania. Pytania te dotyczą Twojej działalności biznesowej oraz innych sfer Twojego życia, w których prowadzisz działalność networkingową. To ćwiczenie ma Ci umożliwić dostrzeżenie całościowego obrazu Twojej działalności biznesowej i skoncentrowanie się na jej najważniejszych elementach.

1. Co jest głównym przedmiotem Twojej działalności biznesowej?
2. Jaki procentowy wzrost przychodów chciałbyś osiągać w ujęciu rocznym? (Zamiast wartości procentowej możesz podać również wartość absolutną).
3. Czy możesz wskazać inne wymierne czynniki sukcesu? Wynotuj je.
4. Kim są Twoi najważniejsi klienci?
5. Kto kupuje od Ciebie najwięcej? Wynotuj największych klientów oraz procentową wartość generowanego przez nich przychodu.
6. Kto ma być Twoimi najważniejszymi klientami w przyszłym roku?
7. Jakie korzyści dla Twojej aktywności marketingowej mogłyby płynąć z bliższej współpracy z działem marketingu?

8. Wynotuj wszystkie grupy networkingowe, do których należysz.
9. Co w Twojej pracy sprawia Ci największą radość?

Tylko *Ty* znasz prawidłowe odpowiedzi na powyższe pytania. Jeśli zatem chcesz prowadzić naprawdę skuteczną działalność networkingową, musisz być wobec siebie całkowicie szczery.

W pytaniu nr 9 nie ma żadnego haczyka. Chciałabym wszystkich gorąco zachęcić do czerpania przyjemności z networkingu. Aby to było możliwe, trzeba wiedzieć, kim się tak naprawdę jest, i być wobec siebie szczerym w kwestii własnych skłonności networkingowych — imitowanie zachowań innych to nie najlepsza droga. Sfałszowany banknot dziesięciozłotowy pod każdym względem przypomina oryginał, a mimo to nie przejdzie badania za pomocą specjalistycznego sprzętu.

WAŻNA WSKAZÓWKA
Kartkę A4, na której wypisałeś cele biznesowe, trzymaj pod ręką przez cały rok. Przeglądaj ją co miesiąc lub co kwartał i kontroluj, czy Twoja aktywność networkingowa nadal służy realizacji ogólnych celów biznesowych.

Powszechnie uważa się, że działalność networkingowa powinna być jednym z elementów polityki sprzedaży. Tak naprawdę jednak aktywność networkingowa powinna być zintegrowana z całą strategią marketingową, a więc

w szczególności z następującymi elementami: profilem firmy, brandingiem, reklamą, pozycjonowaniem przedsiębiorstwa, kampaniami promocyjnymi. Jeśli pracujesz w zespole, działania networkingowe mogą Ci istotnie pomóc zwiększyć spójność realizowanej strategii marketingowej. Istotą networkingu jest interakcja — czyli współdziałanie co najmniej dwóch osób. Networking może więc mieć korzystny wpływ na funkcjonowanie zespołu. Ale nawet jeśli pracujesz sam, możesz czerpać korzyści z networkingu — przynależność do grup networkingowych może upodobnić Twoją działalność biznesową do skutecznej pracy zespołowej.

Krok drugi: Zastanów się, dlaczego sam chciałbyś robić ze sobą interesy

Warto udzielić odpowiedzi na to pytanie — można się w ten sposób dowiedzieć, jaka jest prawdziwa istota naszej działalności zawodowej. Powinieneś po prostu wczuć się w sytuację innego człowieka i zastanowić się nad tym, jakie czerpie on korzyści ze współpracy z Tobą.

Występując jako aktywny uczestnik realnej lub wirtualnej sieci networkingowej, reprezentujesz zarówno siebie, jak i swoją firmę. Do kwestii networkingu należy zatem podchodzić z maksymalnym profesjonalizmem. Najważniejsze to nigdy nie dać się zaskoczyć. Aby uniknąć tego ryzyka, należy zastanowić się nad poniższymi kwestiami.

1 Promowany produkt lub usługa

- Co to takiego?
- Co decyduje o wyjątkowości tego produktu?
- Czego oczekujesz od tego produktu?
- Ile sztuk chcesz sprzedać (rozdać)?

2 Sposób przedstawienia informacji o produkcie lub usłudze

- Czy potrafisz dokładnie i (co bardzo ważne) zwięźle scharakteryzować swój produkt?
- Czy wierzysz w to, co mówisz? Jeśli Ty nie jesteś do tego przekonany, jak chcesz przekonać innych?

3 Osoba, z którą nawiązujemy kontakt networkingowy.

- Czy rozumiesz jej ofertę produktową?
- Czy słuchasz więcej, niż mówisz?
- Czy starasz się o nowe znajomości, nawet te najmniejsze i pozornie nieważne?

Krok trzeci: Precyzyjnie określ, z kim chcesz robić interesy

Jeśli kiedykolwiek przebudowywałeś dom, korzystając przy tym z usług fachowca, nie będziesz miał żądnych trudności ze zrozumieniem istoty kroku trzeciego. Wyobraź sobie,

że masz zamiar wydać 20 tys. ciężko zarobionych złotych na kuchnię robioną na wymiar. Jak zabierzesz się za realizację tego projektu? Zapewne będzie to wyglądać mniej więcej tak:

- spiszesz listę wymagań;
- spotkasz się z przedstawicielami trzech lub czterech firm skłonnych podjąć się realizacji takiego zlecenia;
- zapoznasz się z przygotowaną przez nich wyceną i zadasz ewentualne pytania dodatkowe;
- zapoznasz się z ostatecznymi ofertami;
- wybierzesz firmę, której zlecisz wykonanie prac.

Najtrudniejsza będzie prawdopodobnie ostateczna decyzja w sprawie wyboru wykonawcy. Zazwyczaj poszczególne oferty różnią się od siebie — niekoniecznie będziemy chcieli wybrać opcję najtańszą. Jeśli jednak oferta jednego z przedstawicieli wzbudzi nasze szczególne zainteresowanie, a dodatkowo przedstawiciel poświęci nam trochę czasu, by wysłuchać wszystkich naszych oczekiwań i wszystko nam dokładnie wyjaśnić, zapewne to właśnie jego ofertę będziemy skłonni wybrać. W trakcie realizacji projektu pracownicy firmy będą cały czas na miejscu, a Ty, obserwując ich pracę, nabierzesz pewności, że Twoje oczekiwania zostaną spełnione. Podjąłeś decyzję i wybrałeś tę właśnie firmę spośród wielu konkurencyjnych firm. Ludzie „kupują" innych ludzi.

Networking biznesowy jest jedną z form działalności komercyjnej — jego istota polega na zawieraniu znajomości. Nie należy zbytnio przejmować się faktem, że networking

biznesowy będzie od czasu do czas bardziej przypominał networking towarzyski — dopóki istotą tej aktywności będzie zawieranie znajomości z nowymi, interesującymi ludźmi, nie ma w tym absolutnie nic złego. Jeśli będziesz okazywał szczere zainteresowanie działalnością biznesową swoich znajomych, po jakimś czasie na pewno zaczniecie poruszać również tematy niezwiązane z życiem zawodowym — będzie zatem mowa na przykład o tym, gdzie kto mieszka i jaką ma rodzinę. Takie rozmowy pozwalają lepiej poznać drugą osobę, a tym samym także zacieśniać i rozwijać relacje biznesowe.

Poszerzanie rozmów ściśle zawodowych o tematy bardziej osobiste w żadnym razie nie zagraża relacji biznesowej, a wręcz przeciwnie — ma jak najbardziej pozytywne skutki. Ja na przykład interesuję się tym, co ludzie robią w czasie wolnym, oraz tym, w jaki sposób znajdują równowagę między pracą a życiem osobistym. Skoro relacje biznesowe mogą przekształcać się w znajomości towarzyskie, ta sama zasada może również działać w drugą stronę. Właśnie z tego względu nie należy lekceważyć networkingu towarzyskiego — zawarte w ten sposób znajomości mogą przekształcić się w korzystne relacje biznesowe.

Najczęstsze błędy

✗ Nie zawężasz swojej aktywności networkingowej

Aktywność networkingową należy koniecznie powiązać z realizowanym biznesplanem. Oczywiście zawsze miło jest poznawać nowych ludzi, Twoim głównym celem jest jednak czerpanie z tych znajomości konkretnych

korzyści biznesowych. A zatem: zanim w ogóle zabierzemy się za aktywny networking, powinniśmy najpierw zdecydować, co konkretnie chcemy osiągnąć.

✗ Jesteś egoistą

Jak już wspomniałam wyżej, celem networkingu biznesowego jest osiąganie korzyści biznesowych. Jeśli jednak ktoś ma pomóc nam, my musimy pomagać innym. Szanuj wkład innych i bądź gotowy pomagać zawsze, gdy będziesz miał taką możliwość.

KROKI DO SUKCESU

- ✓ Networking to sposób na maksymalne wykorzystanie zawieranych znajomości. Najlepsze rezultaty osiąga ten, kto jasno definiuje swoje cele i ściśle współpracuje z grupami networkingowymi, do których należy. Każda osoba ma inny styl utrzymywania kontaktów z ludźmi — ważne, abyś postępował tak, jak Ci wygodnie.
- ✓ Bądź otwarty na nowe możliwości networkingowe.
- ✓ Przekazuj ludziom informacje o tym, kim jesteś oraz dlaczego się z nimi spotykasz.
- ✓ Uważnie słuchaj i bądź autentyczny.
- ✓ Dbaj o to, by korzyści, które czerpiesz z networkingu, nie były korzyściami wyłącznie jednostronnymi.

Przydatne linki

Mind Tools

http://szybkanauka.net/mt_index

Akademia Wiedzy Praktycznej (Jak być dobrym słuchaczem?)

http://www.akademiawiedzy.com/art-ag2-jak-sluchac.html