



НЕТВОРКІНГ- ПАВУТИНА МОЖЛИВОСТЕЙ

ПРОГРАМА

Отримати знання:

- поняття, визначення, тлумачення нетворкінгу
- позитивні та негативні наслідки нетворкінгу
- складові ефективного нетворкінгу
- табу у нетворкінгу

Навчитися:

- готуватися до нетворкінгу
- скласти самопрезентацію для «розмови у ліфті»
- проводити нетворкінг





Нетворкінг – це мистецтво ціленаправлених ділових зв'язків.

Нетворкінг є процесом налагодження ділових контактів з ціллю зародити відносини, які згодом переростуть у бізнес.

Нетворкінг має на увазі формування ділових зв'язків та процес установаження контактів для вирішення своїх потреб та отримання вигоди.

Нетворкінг (англ. **Networking, net** – мережа і **work** – праця) – це соціальна і професійна діяльність, спрямована на те, щоб за допомогою друзів та знайомих максимально швидко та ефективно вирішувати складні життєві завдання і бізнес -питання.

Нетворкінг – це мистецтво встановлення корисних зв'язків.

Нетворкінг

Плюси

Нові знайомства завжди цікаві,
особливо для комунікабельних осіб

Можливо використання своїх
зв'язків практично для будь яких цілей

Підтримка та необхідна допомога
знайомих у складний період

Багатьом подобається бути значущим і
підтримувати та допомагати іншим

Мінуси

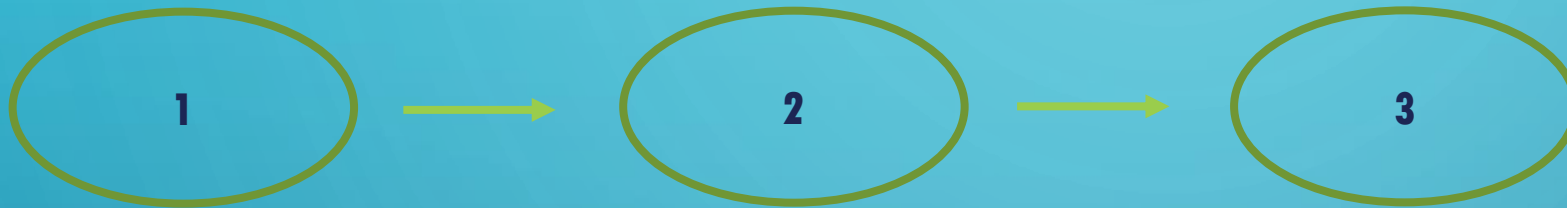
Заводити відносини не
комунікабельним людям важко

Для використання зв'язків їх
Необхідно постійно підтримувати,
щоб вас не забули

Деякі знайомі можуть зловживати
знайомством з вами, постійно
Вимагаючи вашої допомоги

Якщо звертаєтесь до когось
за допомогою, маєте бути готові
Також допомагати іншим

ЕФЕКТИВНИЙ НЕТВОРКІНГ: 1+2+3 = **ДОВІРА**



Встановлення контакту


Підтримка зв'язку

Укріплення відносин

Позитивний нетворкінг полягає в тому, що коли ви встановлюєте зв'язки Ви в першу чергу думаете про те, чим **Ви** можете бути корисні іншій людині.

Негативний нетворкінг, навпаки, мається на увазі, що налагодження зв'язків ведеться Вами в першу чергу для того, щоб з'ясувати, чим може буди Вам корисна інша людина, як Ви можете її використати.





Самопрезентація або «промова у ліфті», «рекламне повідомлення»

Підготуйте заздалегідь гарну відповідь на питання:
«Чим я займаюся?»
«Що я можу розказати про себе?»


Правило 1:

Дієслівна форма!

Замість посади, називати, чим ви можете бути корисним.

«я допомагаю...я створюю.. я втілюю...я виробляю....

1.
2.
3.



Самопрезентація або «промова у ліфті», «рекламне повідомлення»

Правило 2:

Коротко (**15-20** секунд) та змістовно (інформація, що дає розуміння співбесіднику чим ви можете бути корисним):

- Якими своїми досягненнями пишаєтесь?
- Що відрізняє вас від інших?
- Що вам подобається у вашій діяльності?

Правило 3:

Репетиція!

Яка самопрезентація вам запам'ятовується більше?

Контекст: конференція виробників кави.

*1. Я займаюся кавовим бізнесом. Я працюю у компанії **M**
Ми продаємо каву в магазини, ресторани, кофейні....*

*2. Я працюю директором по персоналу в компанії..... - одній з
найстаріших у Південній Америці, що займається кавою. От
саме тут поруч з людьми, на вулиці ми обсмажуємо кавові зерна.
Коли ще Говард Шульц (засновник Старбакс) ходив пішки під стіл,
ми вже на всю країну продавали каву.*

ВАЖЛИВО: ваша самопрезентація буде змінюватися в залежності
від заходу, співрозмовника чи ваших цілей.

Практика

Складіть текст самопрезентації
з трьох речень

Ситуація _____

Ціль _____

додайте шик, пристрасті, загадковості





3 етапи підготовки до нетворкінгу:

- 1. Змістовний** – текст (зміст) самопрезентації
- 2. Психологічний** - уявіть собі можливий діалог заздалегідь:
 - Як ви представитесь?
 - Що запропонуєте? (ваша «промова у ліфті»)
 - Як він/вона може відповісти?
 - Як завершиться ваша розмова?
- 3. Технічний** - зовнішній вигляд, візитівки...

ЕФЕКТИВНИЙ НЕТВОРКІНГ: 1+2+3 = **ДОВІРА**



Встановлення контакту

Підтримка зв'язку

Укріплення відносин



Встановлення контакту

Класика жанру:

1. Добрий день/ вечір, я тут мало кого знаю, давайте знайомитись + самопрезентація.
2. Чим ви займаєтесь? Над якими цікавими проектами ви працюєте зараз?
3. Ви раніше бували на цій конференції/ заході... ?
Що привело вас сюди сьогодні?
4. Вам тут подобається?
5. Як проходить ваш день?

**спосіб потрібно вибирати в залежності від вашого місцезнаходження.*

Етикет дозволяє декілька можливих формул для знайомства:

- Дозвольте з вами познайомитись
- Давайте знайомитись
- Буду рада знайомству

Встановлення контакту

Компліменти:

- 1. Прямий комплімент.* (щось незвичне в образі, наприклад: «Вам надзвичайно личать ці зелені коштовності! Вони так пасують під ваш колір очей»)
- 2. Проявлення якостей:* «У вас чудова промова! Слухати вас – одне задоволення!»
«Чи знаєте ви, що ваша енергія заряджує людей?»
- 3. Комплімент на фоні антикомпліменту собі.* «Як ви легко рухаєтесь у танці!
А я такий незграбний»;
«Як вам вдається так швидко знаходити підхід до дітей, а от я з племінницею не можу порозумітися»

** якщо це бізнес-конференція, то при самопрезентації доречно говорити про свою діяльність.*

А якщо це якась вечірка, то починати говорити про справи - НЕ доречно.

Підтримка зв'язку

1. Протягом **10** днів з початку знайомства можна визначитися, чи буде взаємозв'язок ефективним чи ні. Повторна взаємодія протягом цього часу означає, що ваш новий знайомий свідомо підходить до встановлення контакту.
2. Ідеальний час, щоб вийти на **перший контакт після знайомства** - до **2-х** днів з дати знайомства.



ЕФЕКТИВНИЙ НЕТВОРКІНГ: 1+2+3 = **ДОВІРА**



Встановлення контакту

Підтримка зв'язку

Укріплення відносин



Укріплення відносин

Follow Up

Лист фіксація_____

Лист корисність_____

Лист пропозиція подружитися у соцмережах_____

Лист запрошення на захід_____

Лист пропозиція зізвонитися_____

Лист пропозиція поснідати/ пообідати_____

Важливо: не «продавати» відразу все!

Табу

Табу – це заборона на використання певних слів, що обумовлена історичними, культурними, етичними, соціально-політичними та емоційними факторами.

1. Критичні зауваження та скарги:

- ~~– Невже так важко було забезпечити більш швидке обслуговування~~
- ~~– Ці бейджі завжди ламаються/ псують одяг~~
- ~~– На мою думку, на їжі та напоях вирішили зекономити~~
- ~~– Жахлива погода~~
- ~~– Цей спікер коли-небудь закінчить свою нудну доповідь?~~
- ~~– Я втомився/ -лася...~~

2. Політика, сім'я, фінанси, здоров'я та інші теми, які торкаються особистих тем і по яким ваша особиста думка і думка співбесідника можуть радикально відмінюватися.

ПОРАДИ

Підготовка до нетворкінгу:

Уявіть собі можливий діалог заздалегідь:

1. Як ви представитесь?
2. Що запропонуєте?
3. Як він може відповісти?
4. Як завершиться ваша розмова?

Зі створенням контактів простіше, а от **будувати відносини** – найважливіший і найважчий етап, який долає далеко не кожен.

ПОРАДИ

Дуже важливо, **ЯК** саме ви говорите!

Замініть різке категоричне «ні» на інші вирази:
«не схоже», «не так розумію», «ви так думаєте?»....

Частіше говорити в позитиві, тобто, погоджуватися, а не сперечатися:
говорити «і», «вже», «до того ж», замість «але», «навпаки».

Щоб ділові зв'язки стали «цінними», ви першим повинні принести цю цінність у вигляді прибутку і задоволення від роботи з вами.

Однак якщо ви не отримуєте цю цінність взаємно, то співпраця також не відбудеться, принаймні, тривала співпраця.

В нетворкінгу діють звичайні закони: пообіцяв – виконай, терміни – не порушуй, форс-мажори – попереджай і «розрулуй».

Щоб бізнес розвивався, його потрібно постійно поліпшувати новими впровадженнями, напрямками, а це завжди - нові люди, які дають нові ідеї та ресурси.

Тому знайомитися - вигідно. Ваша база контактів – це ваш інструмент.

ЛІТЕРАТУРА

«Зв'язки вирішують все! Правила позитивного нетворкінгу» Д.Резак

«Ніколи не їжте наодинці» К.Ферріцці

«Нетворкінг для інтровертів» Д.Зак

«Зв'язки не головне. Головне – їх якість» Т.Сполдінг

«Мобільний нетворкінг. Як народжуються ділові зв'язки» Л.Бугаєв

«Неперевершений нетворкінг. Що потрібно знати, робити та говорити, щоб побудувати блискучу мережу ділових контактів» Стівен Д'Суза

«Магія миттєвих зв'язків (або Клік) Орі Брафман та Ром Брафман

«Налагодженні зв'язки» Т.Сінгер

«Як створити та ефективно використовувати особисту мережу зв'язків» Олександр Євстегнеєв

«**Ctrl Alt Delete** перезавантажте свій бізнес та кар'єру доки ще не пізно» Мітч Джоел

«Ті, хто читають книжки, керують тими, хто дивиться телевізор»

Феліція Жанліс

ДЯКУЮ за співпрацю



Nadiia Mishchenko



Nadiia Mishchenko



nadiyaye1410@gmail.com