Рост команды через нетворкинг

Неворкинг – мастерство заведения, поддержания и развития отношений с другими людьми

- Это формирование капитала для нашего бизнеса – скорость развития бизнеса
- Возможность выйти за привычный круг и расширить его (дистрофия общения)
- Это развитие и расширение картины мира, ведь каждый человек учит нас новому (качество жизни)
- Дает личностный рост – мы познаем себя, осознанность коммуникации и так ты растешь

Чем отличаются нетворкинг и холодные контакты

- Холодные контакты – ты знакомишься с кем угодно и где угодно. Люди не готовы и ждут подвоха, ты что-то предлагаешь, приглашаешь. Люди не доходят до встречи, коммуникации – нет общей темы
- Нетворкинг – ты знакомишься с теми людьми, кто в общей интересной теме, где твоя ЦА и где люди готовы знакомиться!
- ВАЖНО! Суть не в том, чтобы попасть на мероприятие и раздать визитки, с кем-то познакомиться. А подумать: какую пользу вы несете? Чтобы быть интересным людям и они сами захотели с вами общаться!

Типы нетворкинга:

- Мероприятия (встречи, мастер-классы, события, слеты/съезды, форумы, презентации, вечеринки, бьюти-дни, дни открытых дверей)
- Конкретный человек (референтная личность)
- Ситуативный (холодный)- интересный для вас человек. Важна внимательность-что общее
- Life style – ваши интересы в жизни и вы развиваете и укрепляете отношения с людьми

Как выбирать мероприятие:

- Определите интересную отрасль (от позиционирования)
- Посмотрите информацию в интернете – поисковик
- Соцсети – хештеги, геолокация, обсуждения, новости, блоги
- Референтные личности – на их страницах
- Ваши знакомые, кто уже в этой отрасли – узнайте у них

Важные этапы нетворкинга:

- 1) Задача (количество, для чего, за 2 часа до после)
- 2) Как подойти (контакт глазами, улыбка, шаг навстречу, знакомство) Привет. Я - , хочу с вами познакомиться. Вы не против?
- 3) Вопросы. Я первый раз на мероприятии. А вы? Ваша деятельность связана с темой этой выставки? Задача: узнать больше о человеке и искать точки соприкосновения. Слушайте.
- 4) Лифтовая презентация (чем я могу быть полезной с картиной будущего) – 5 вариантов
- 5) Как выйти из коммуникации (берете контакт и через общность договариваетесь продолжить разговор)
- 6) Поддержание и развитие отношений – 72 часа (запишите о человеке инфо, звонок/ватсап: интересный диалог, давайте его продолжим за чашкой чая, вам когда удобно на этой неделе …