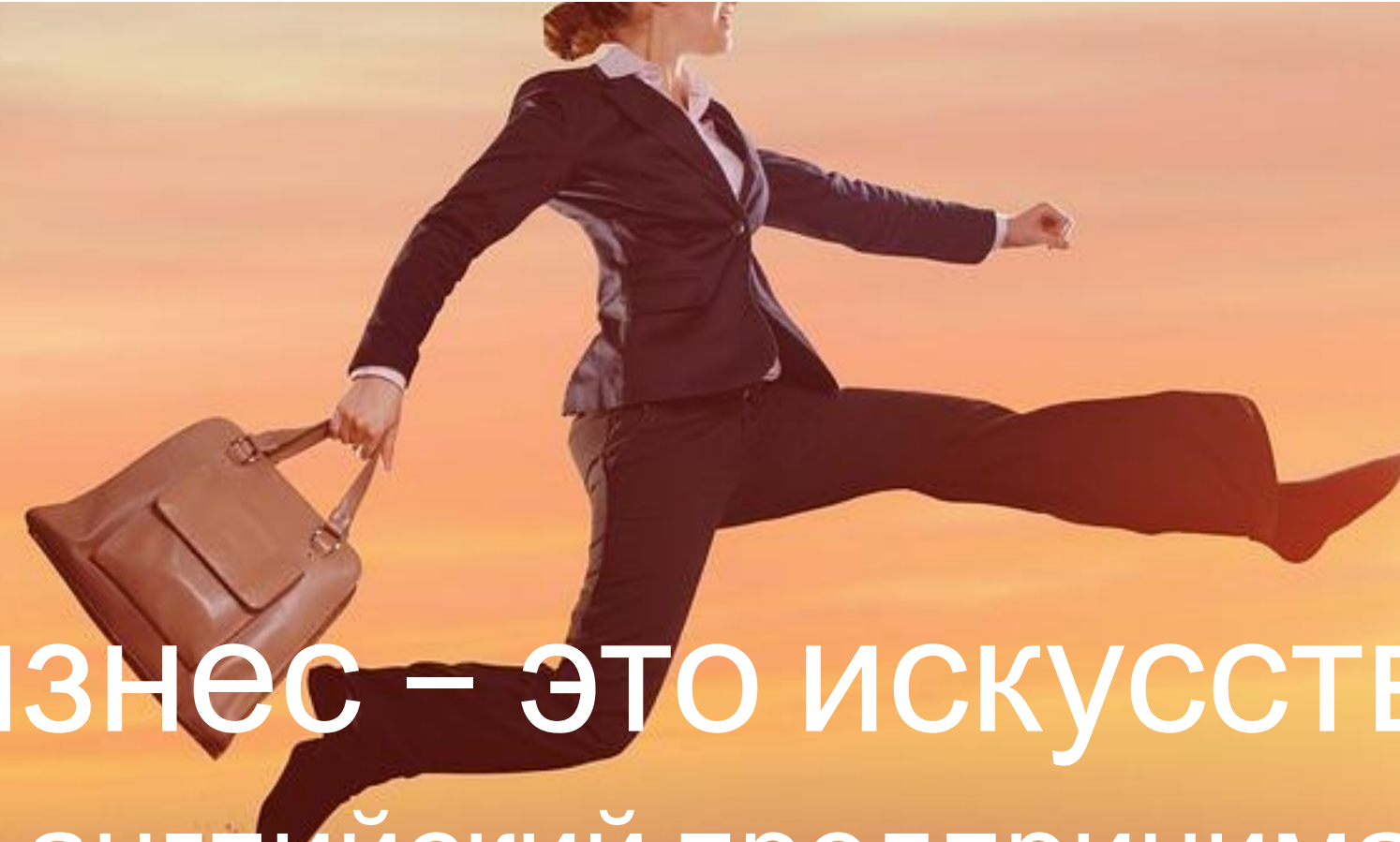




**Форум
УТРО-2020**

представляет

НЕТВОРКИНГ



«Бизнес – это искусство заводить друзей»
английский предприниматель Герберт Кэссон.

«Не пытайтесь всех купить - научитесь дружить»

Андрей Годунов (экс-вице-президент финансовой корпорации «Открытие»)



НЕТВОРКИНГ

Социальный

Профессиональный

Политический

В России с 2012 г

Подмена понятий: нетворкинг и кофе-брейк



Специалисты



Кит Феррацци

США

Бизнесмен, лектор, тренер по профессиональному нетворкингу



Гил Петерсил

Израиль

Сколково, Синергия
Стратегический нетворкинг

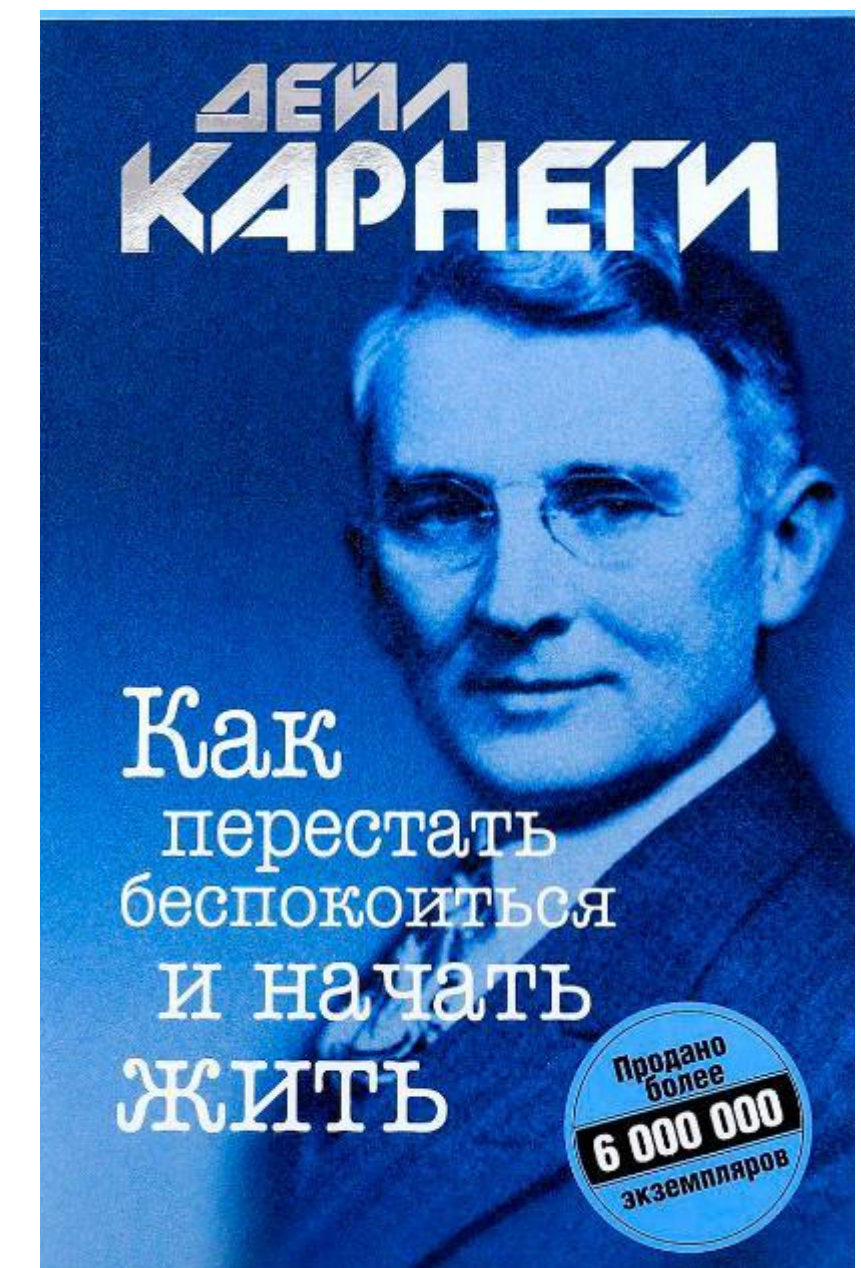
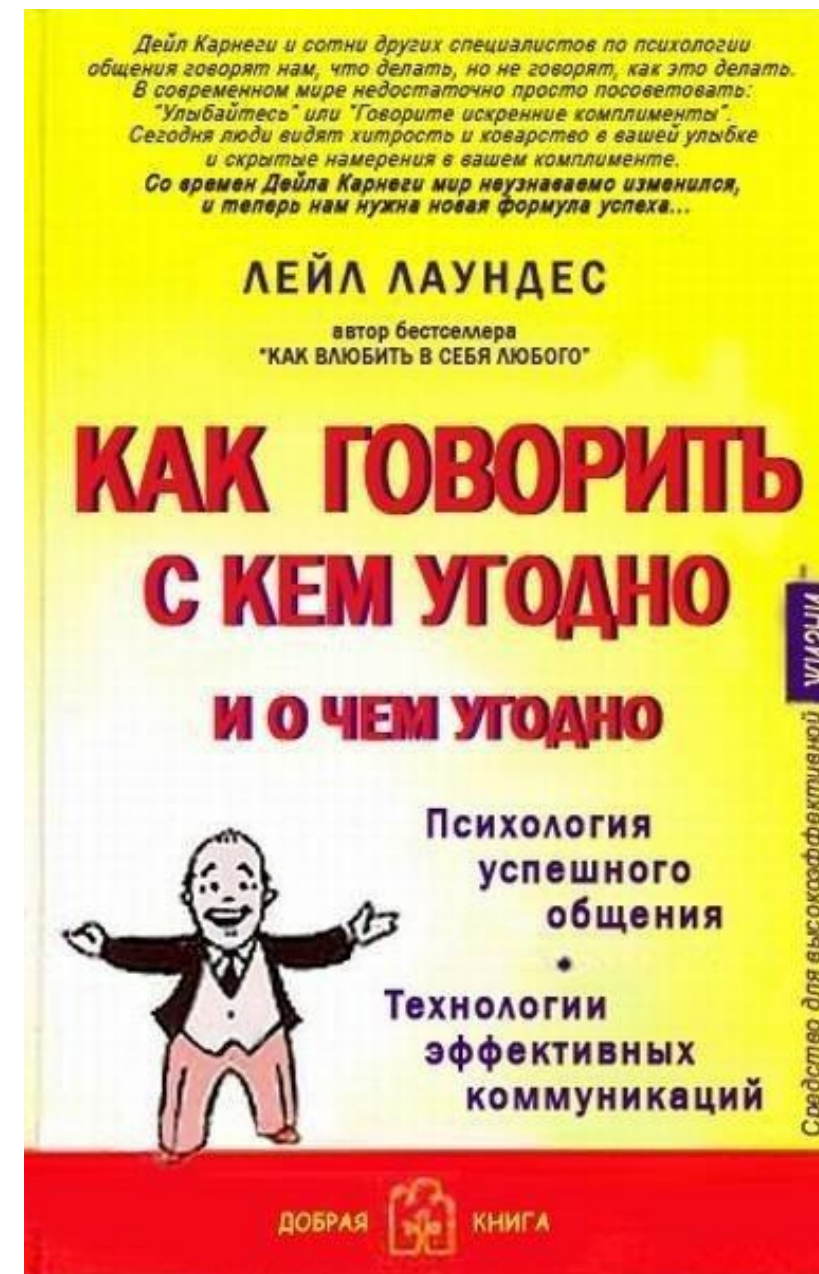


Алексей Бабушкин

Бизнес-тренер по деловым коммуникациям

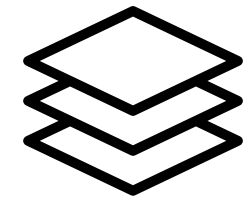


Что Почитать

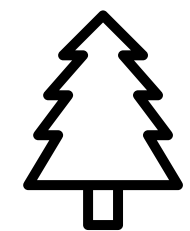




ПРАВИЛА НЕТВОРКИНГА



Организация Пространства



Необходимые Навыки

Навыки фасилитации
Коммуникативные навыки
Эмоциональный Интеллект

Мышление роста
Невербальный язык
Позитив и искренность

НЕТВОРКИНГ В ПОЛИТИКЕ

Личный Круг

Профессиональный Круг

Доноры

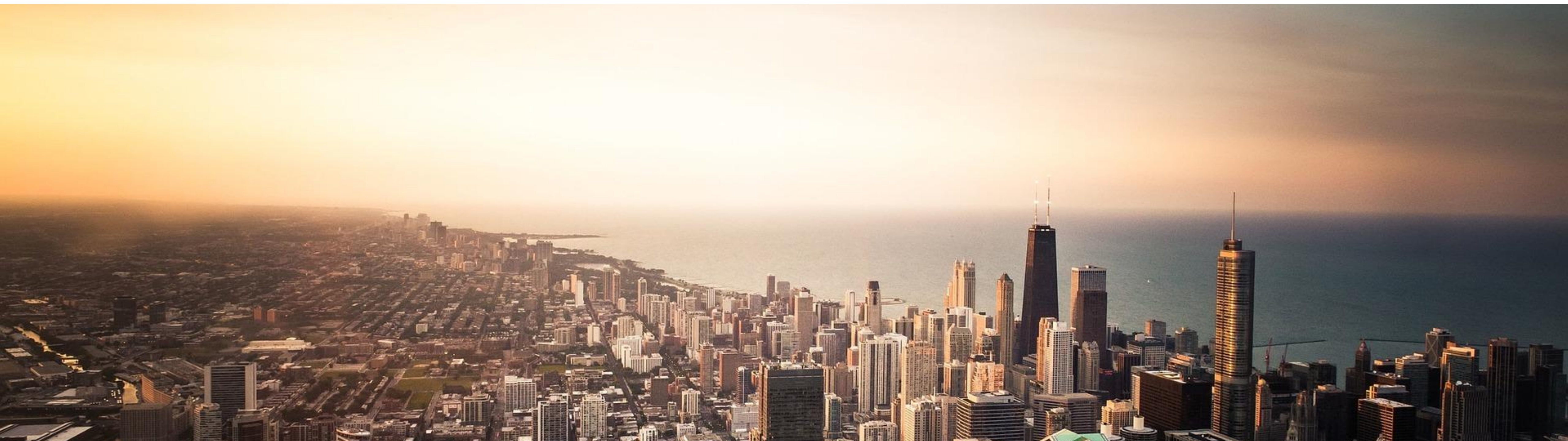
Валидаторы

- * Создай картотеку контактов
- * Правило 6 рукопожатий – поиск контактов
- * Укрепляй отношения с донорами и валидаторами



ПРИЕМЫ ОБЩЕНИЯ

- * «Чем я могу быть полезен?»
 - * Энтузиазм
 - * Не переусердствуйте с продажами
 - * Знакомьте людей друг с другом.
 - * «В чем выгода для них?»
 - * Elevator Pitch
 - * Открытые вопросы
 - * Follow up
 - * Будьте искренними и улыбайтесь
- + книга КАК ГОВОРИТЬ С КЕМ УГОДНО (Лейл Лаундэс)



УПРАЖНЕНИЕ 1
Elevator pitch
30 сек

УПРАЖНЕНИЕ 2
Валидаторы
и доноры
в вашем
окружении

УПРАЖНЕНИЕ 3
Создание
референтной
группы



**СПАСИБО
ВЫ СУПЕР!**

@hey_girl_Bangkok

elena.mercado.trainer@gmail.com