

Технологии эффективного
нетворкинга
(опыт Москвы и Вашингтона)

Татьяна Индина

Арсенал

23 ноября 2011

Нетворкинг

- Персональный **навык** деловых коммуникаций
- **Алгоритм** установления и развития сети деловых контактов
- **Приемы и технологии** нетворкинга

Навыки Нетворкинга

- Активность (лидерство)
- Коммуникабельность
- Презентабельность
- Гибкость
- Харизматичность
- Публичность
- Ораторское мастерство
- Эмоциональный интеллект
- Владение этикетом

Алгоритм

- Поиск нужных контактов
- Установление контактов
- Поддержание контактов
- Повышение результативности контактов
- Развитие сети контактов
- Избирательность контактов

Технологии

- Инициирование контактов
- Самопрезентация
- Выстраивание диалога
- Ведение, интервьюирование, слушание
- Сторителлинг
- Импровизация
- Уклонение от контактов

Инструменты нетворкинга

- Участие в мероприятиях (деловые и светские мероприятия, конференции, семинары, приемы, рауты и т.д.)
- Интернет (социальные сети, skype, facebook, linked in, телеконференции, блоги, веб сайты, он лайн порталы и т.д)
- Телефонные коммуникации
- Электронная почта (переписка, рассылки)
- СМИ (пресса, радио, тв)
- Организация мероприятий (деловые обеды, ужины, презентации и т.д.)
- Профессиональные сообщества
- Визитки

Ключевые **принципы** нетворкинга

- Принцип 6 рукопожатий;
- Дальний круг связей работает лучше чем ближний;
- Всегда иметь при себе визитки;
- Инициирование знакомств в любой ситуации;
- **Принцип «Чем я могу быть полезен?»;**
- Обмен полезной информацией;
- Принцип позитива “be nice”;
- Замыкание цепочки контактов;
- Каждое знакомство ценно (u never know..)
- Партнерство эффективней соперничества

Типичные **ошибки** Нетворкинга

- Стихийность (отсутствие организации, приоритетов, целесообразности)
- Игнорирование тайм менеджмента
- Не поддержание текущих контактов
- Не учет интересов партнера (эгоцентризм)
- Неразборчивость (всеядность)
- неподготовленность (неосведомленность)
- Нарушение протокола

Некоторые секреты

- Стремитесь сделать любой деловой контакт лично и тепло
- Домашние заготовки кейсов и спичей (трансляция истории в нетворк);
- Считывание портрета контакта в незнакомой аудитории
- Списки присутствующих и сбор информации перед мероприятием;
- Выбор стратегической позиции для установления контактов;
- Использование кодовых слов- маркеров (преодоление барьера недоверия);
- Дружба с интеграторами контактов (журналисты);
- Объединение встреч, соединение контактов;
- Использование рекомендаций и представлений (репутационный менеджмент);
- Задавание вопросов как возможность самопрезентации;
- Командная работа на мероприятиях;
- Членство в профессиональных сообществах и публикации онлайн - как простейший способ создать репутацию.

Нетворкинг двух столиц:

Москва

- Принцип целесообразности общения;
- Главный вопрос «Зачем» и цена вопроса;
- Иерархичность деловых структур;
- Имидж – это все;
- Важность личных связей;
- Важно попасть в тусовку;
- Механизм «свой-чужой»;
- Договор на уровне ценностей;
- Запрет на позитив;
- Пессимизм, оптимизм, или цинизм?



Нетворкинг двух столиц:

Вашингтон



- Its all about network;
- Everybody knows everybody;
- Reputation is Important;
- Уважение прайваси, соблюдение границ;
- Талант и american dream;
- Свобода, права, равенство;
- Политкорректность и формализм;
- Прямолинейность и оперативность;
- Пунктуальность и следование правилам.

Удачного нетворкинга

Спасибо за участие!

Татьяна Индина

tatiana@indina.ru

www.Indina-consulting.com

