

Networking

Je o navazování, budování a rozvíjení vztahů.

Je o budování sítě konexí, která vám zaručí výměnu informací.

Networking je skill, který se může naučit každý a každý ho může praktikovat.



Jak networking funguje?

Důvěra!

Nezačínajte s nabídkou produktů či služeb hned, vzbudte nejdříve důvěru, najděte společné zájmy nebo názory.

Naslouchejte druhé straně, dokud nenaleznete společné téma.

Networking není o prodeji, ale o **propojování**.

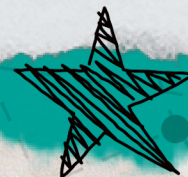
Sdílejte názory, vášně, informace.





K čemu je networking?

- Cílem networkingu je získat doporučení, rady, informace, podporu, energii – usnadňuje růst a úspěch všech zúčastněných.
- Jde o výměnu informací – pomůže vám to mít přehled o světě kolem vás a neuvíznout v tzv. sociální bublině.
- Networking jako mentální nastavení – podívejte se nalevo, podívejte se napravo. Lidé, které tam vidíte vám mohou pomoci takovým způsobem, že si to nedokážete představit.



„Networking, budování vztahů, mi pomohl tak, že jsem nemusel prohledávat inzeráty a hledat práci. Místo toho nabídky chodily za mnou.“

Isaac Serwanga (TEDx CSUS)

Jak s networkingem začít?

Definujte si, co potřebujete, jaký je váš zájem, vaše potřeba, váš sen a kdo vám s tím může pomoci. Najděte si okruh lidí se stejným zaměřením.

Chcete uzavírat obchodní vztahy? Najděte si konference.

Chcete se stát spisovatelem? Vyhledejte kontakty nebo společnost jiných autorů.

Tipy pro začátek. Jste na networkingové akci:

- Vyhledejte člověka nebo skupinu, která je otevřená a je snadné se k ní přidat
- Myslete na řeč svého těla, působte otevřeně, přátelsky
- Naslouchejte a zajímejte se – buď můžete být ten, který zaujme nebo ten, který se zajímá
- **Otevřené otázky** – „Co si myslíte o této prezentaci?“ „Tak jak se vám tady líbí?“ „Co říkáte na koncert?“

A klasická poslední záchrana „To je dneska počasí co?“



Páteř networkingu

- **Kompetence** – udělejte si průzkum! Než jdete na nějakou akci, koukněte se na internet a najděte si informace o společnosti, o oddělení nebo dokonce o lidech, kteří ve společnosti pracují nebo které chcete na akci potkat. To vám dá velké množství vědomostí ještě předtím, než na networking jdete, a když začnete pak mluvit, lidé vás budou chtít poslouchat
- **Pokora** – můžete vědět všechno na světě, ale pokud vás lidé nebudou mít rádi, tak vám nepomohou. Oslovujte lidi s myšlenkou, co potřebují a jak jim můžete vy pomoci. Pomůže vám to uspět. Networking je o pomoci druhým lidem, aniž byste něco očekávali nazpět.
- **Vytrvalost** – nejčastější slovo v networkingu je ne. Vytrvejte. Zkuste to znovu. Propojte se s dalšími lidmi.



Seznámením na akci to nekončí!

Follow – up – následná akce!

Po navázání kontaktů navrhnete další schůzku, propojte se na soc sítích, např na LinkedInu.

Na schůzce, kterou si domluvíte, se nesnažte hned prodávat svůj produkt. Spíše byste měli chtít poznat toho druhého a co dělá, co potřebuje a upevnit vztahy. Také mluvte o tom, co potřebujete vy, co řešíte, na čem pracujete a nebojte se případně požádat o pomoc.

Je pro vás náročné oslovit cizího člověka?

- Setkávejte se starými známými. Obnovte vazby, které máte. Tito lidé jsou v určitých kruzích a mohou vám poskytnout nové příležitosti. Udělejte si seznam pěti lidí, najděte je na sociálních sítích a zkuste je oslovit.
Budete překvapeni.
- Seznamujte se skrz své přátele. Nemusíte vystupovat ze své bubliny, jděte skrze ni. Poznejte přátele svých přátel. Zeptejte se svých přátel, koho znají tam a tam a požádejte je o seznámení.
- Co děláte? Běžná otázka na networkingu, kterou skoro nikdo nemá rád. Místo toho se zeptejte na koníčky, zeptejte se na vášně, na nepracovní zájmy. Takto si můžete mnohem rychleji vybudovat vztah. Jsme všichni přátelé, najděte si nepracovní důvod, proč se spojit.



U networkingu se nemusíte cítit špatně. Nemusí to být o potkávání cizinců. Spíše jde o porozumění síti, která okolo vás je. Vlastně je to o tom vědět, kdo je přítel a kdo je přítel vašeho přítele.