

Capitolul 8.

Cum să stabilesc o rețea

8.1. Care este cea mai bună metodă de a stabili o rețea de afaceri?

Când înveți cum să stabilești o rețea de afaceri, acest lucru nu îți îmbunătățește doar cariera, ci și viața personală. Cei care stabilesc relații de afaceri cel mai bine nu au doar afaceri și cariere extraordinare, ci și prietenii extraordinare și sunt mereu în prima linie pentru identificarea de noi oportunități.

Cel mai bun mod de a stabili relații de afaceri este de a te baza pe punctele forte naturale. Nu face greșea de a te forța să stabilești relații de afaceri. Nu te prefacă că ești deschis către a stabili noi relații.

8.2. Zece sugestii și recomandări privind stabilirea de relații de afaceri

8.2.1. Ține întotdeauna fruntea sus

Salută-i pe toți în mod prietenos, ai o atitudine pozitivă când sosești undeva și saluți oamenii, când pleci spune la revedere tuturor. Fii prezent în conversație, nu visa cu ochii deschiși sau nu îți verifica telefonul mobil. Pornește de la ipoteza că ești permanent privit.

8.2.2. Ieși în evidență! Dar cu lucruri bune

Fii curajos - majoritatea oamenilor doresc să realizeze ceea ce gândești tu, dar nu sunt destul de curajoși.

8.2.3. Fă-ți temele

Dacă mergi la o conferință sau la o întâlnire, fă cercetări înainte despre subiect. Astfel, vei fi încrezător, vei avea o perspectivă diferită și vei avea ceva interesant de spus.

8.2.4. Majoritatea oamenilor nu încep conversații

Majoritatea oamenilor preferă să-și privească îndelung paharul sau să își verifice telefoanele decât să vorbească. Ia inițiativa și începe tu conversația.

8.2.5. Memorează niște fraze cu care să începi o conversație, dar care să nu fie prea directe!

„A fost fascinant discursul ăsta!”, „Ești din zonă sau vii de departe?”, „Ce clădire frumoasă/ce oraș frumos!”, „Aceste gustări sunt excelente!”, „Cum se face că îl cunoști pe vorbitor?”, „Cum a fost testul pentru tine?”

8.2.6. Când îți descrii jobul, oferă o explicație amuzantă sau diferită despre ceea ce faci - și fii mândru de ceea ce faci

Dacă vinzi asigurări de viață, poți spune „Cumpăr investiții pentru clienții mei”, dacă ești contabil, poți spune „Sunt responsabil să mă asigur că sunt bani pentru petrecerea de Crăciun!”, dacă ești agent de curățenie, poți spune „când îmi termin treaba, oamenii fac coadă la toaletă cu ziarele în mână”, dacă ești barman, poți spune „o cafea bună îți poate face ziua mai frumoasă sau mai rea, cu asta mă ocup!”

8.2.7. Nu te închide în birou

Întâlnește-te cu oamenii, ieși din birou/casă. Devino membrul unor cluburi, fă-ți hobby-uri. Oamenilor le place să afle lucruri, spune-le cu ce te ocupi.

8.2.8. Pune o poză pe cartea ta de vizită

Funcționează! Oamenii își vor aminti mai ușor de tine.

8.2.9. Nu fi prea direct

Construiește relația mai întâi, apoi explică-ți jobul.

8.2.10. Încearcă să te gândești la ce îi interesează pe alți oameni

Ce este cu adevărat extraordinar sau interesant în a lucra cu tine sau cu compania ta?