

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

8.3.1. Ia inițiativa!

Înainte de a merge la un eveniment sau o conferință, obține informații despre cine va fi acolo și documentează-te. Astfel, elimini anxietatea de a intra într-o încăpere și de a nu avea nici cea mai mică idee despre ce să discuți cu alți oameni, în schimb vei fi informat și pregătit pentru conversații și vei ști exact ce subiecte să abordezi și uneori știi și ce subiecte să NU abordezi pentru a evita conversațiile stânjenitoare. Ceea ce creează relații reale cu oamenii sunt acele interese și lucruri comune despre care nu te-ai fi gândit că poți discuta. Fă-ți teme și documentează-te!

8.3.2. Folosește rețelele de socializare

Folosește rețelele de socializare pentru a cunoaște mai bine viitoarele persoane cu care vei comunica. Când le întâlnești personal, îți va fi mai ușor pentru că vei putea să te referi la lucruri de interes comun sau la comunicări anterioare.

8.3.3. Poartă o ținută profesională

Poartă o ținută profesională la evenimentul la care participi. Acest lucru nu înseamnă că trebuie să porți haine scumpe, ci să porți ceva mai protocolar și să lași hainele confortabile acasă.

8.3.4. Ascultă-i pe ceilalți

Vorbește mai puțin și ascultă mai mult! Fii acolo, fii atent la conversație, atent la oamenii cu care vorbești pentru a exprima opinii de valoare care să mențină conversația. Dacă îi asculți pe alții vorbind, poți găsi oportunități să stabilești o legătură cu cineva, chiar oferind valoare vieții sau chiar afacerii sale.

8.3.5. Privește oamenii în ochi

Se omite uneori acest lucru și, fie că este vorba de lipsă de încredere sau de motive personale, acest fapt îl poate face pe cel cu care vorbești să nu mai fie interesat să participe la conversație. Acest lucru poate părea că ești neinteresat de conversația cu persoana din fața ta sau cu un grup. Dacă nu îi privești în ochi, oamenii pot crede că nu pot avea încredere în tine. Dacă nu menții contactul vizual, oamenii cu care vorbești pot crede că ascunzi ceva sau că nu te motivează să vorbești cu ei.

8.3.6. Stabilește un obiectiv!

Când mergi la un eveniment, mergi cu un obiectiv în gând, să stabilești legături cu oameni, să înveți ceva, să descoperi hobby-uri etc., orice poți reține din acel eveniment sau întâlnire. Participă la orice eveniment, întâlnire, atelier de lucru, etc. care contează pentru tine! Stabilirea unui obiectiv pentru orice lucru pe care îl faci te va ajuta să descoperi lucruri în jurul tău. Dacă stabilești legături cu oameni la un eveniment, acest lucru îți poate aduce pe viitor diferite soluții/opportunități - Afaceri, învățare, idei, orice ar putea fi pozitiv pentru tine, pentru a-ți dezvolta o afacere de succes.

8.3.7. Fă primul pas!

Foarte mulți oameni sunt TIMIZI, și poate și tu ești la fel, cine știe? Oamenii care văd că ești interesat de ei, vor coopera cu tine pentru ideile tale. Astfel, nu fii niciodată prea timid să întâlnești noi oameni. Noi oameni = Noi oportunități.

8.3.8. Nu fi negativist!

Dacă ești negativist, vei avea o stare proastă! Încearcă să găsești în sinea ta cele mai bune aspecte ale comportamentului tău. Dacă manifesti negativism, persoanele din jurul tău îți vor simți energia. Oamenii vor încerca să te evite, nimeni nu apreciază oamenii negativiști. Nu ai nevoie de așa ceva, ai nevoie de oameni în jurul tău, ai nevoie de legături cu oamenii, ca întotdeauna; oamenii = oportunități. Gândirea pozitivă nu înseamnă că ești cu capul în nori și ignori situațiile mai puțin plăcute ale vieții. Gândirea pozitivă înseamnă doar că abordezi situațiile neplăcute într-un mod mai pozitiv și productiv. Gândești că ce este mai bun se va întâmpla, nu ce este mai rău.

8.3.9. Vorbește cu oameni pe care nu îi cunoști

Pe parcursul unui eveniment, vorbește cu oameni pe care nu i-ai întâlnit până atunci pentru a-ți dezvolta relațiile, dar și pentru a lega conversații cu persoane pe care nu le cunoști pentru a-ți extinde rețeaua și a întâlni potențiali clienți/parteneri de afaceri.

8.3.10. Fii capabil să accepți refuzuri

Poți întâlni persoane care nu pot sau nu vor să vorbească cu tine. Persoane prea nepoliticoase sau prea ocupate să aibă o conversație. Ai putea fi în situația să vorbești cu oameni care nu te plac sau pe care nu îi plăci. Poate nu veți fi de acord privind un subiect care este important pentru tine. Nu o lua personal. Nu înseamnă nimic despre tine. Nu poți fi prieten sau partener de afaceri cu orice persoană pe care o întâlnești, acest lucru face parte din procesul unei afaceri.

Resursă: [11 Tips to Help You Network Better!](#), Institutul Kangan