

8.4. Mai multe sugestii și recomandări pentru stabilirea unei rețele de afaceri

8.4.1. Întâlnește oameni prin alți oameni

Cel mai bun și mai ușor mod de a întâlni oameni este prin recomandări. Stai în preajma oamenilor pe care îi cunoști deja și care îi cunosc pe oamenii pe care dorești să îi întâlnești. Dacă vei fi prezentat prin intermediul lor sau dacă te alături conversațiilor lor, vei fi mai bine primit și prezentat persoanei cu care doreai să stabilești o legătură. Este același efect similar LinkedIn prin instrumentul lor de prezentare online sau chiar prin alăturarea la grupul potrivit la un eveniment cu o persoană pe care o cunoști.

8.4.2. Folosește rețelele de socializare

Rețelele de socializare reprezintă un mod eficient de a cunoaște persoane importante mai bine și fără presiunea unei întâlniri față în față pentru care poate nu ești pregătit. Căută persoane cu același idei sau persoane cheie pe care ai vrea să le cunoști mai bine prin [profilul tău LinkedIn](#), Google Plus, Twitter și multe altele. Încearcă să lași un comentariu la un link pe care l-au postat sau să răspunzi la un comentariu al acestora, începe o conversație cu aceste persoane și oferă-le valoare în schimb. Când ai oportunitatea să le întâlnești personal, va fi mai ușor să conversezi făcând referire la comunicările anterioare cu acestea. Asigură-te că profilul tău online este mereu actualizat. Persoanele care recrutează deseori folosesc platformele de socializare pentru a testa potențiali candidați și chiar pentru a le verifica abilitățile și experiența.

8.4.3. Nu cere un loc de muncă

Stabilirea de relații de afaceri nu înseamnă să le ceri tuturor persoanelor pe care le cunoști un loc de muncă, de fapt, când stabilești relații de afaceri nu trebuie să ceri vreodată un loc de muncă. Trebuie să le ceri oamenilor informații care te vor ajuta în căutarea unui loc de muncă. Scopul tău principal în stabilirea de relații de afaceri este să creezi relații și să stabilești contacte astfel că atunci când o posibilă oportunitate apare în viitor, persoanele respective să aibă dorința să te recomande.

8.4.4. Folosește-ți CV-ul ca instrument de consiliere

Un alt mod ușor dar foarte eficient de a stabili relații de afaceri în căutarea unui loc de muncă este să le ceri celorlalte persoane cu care ai format o legătură să îți [revizuiască CV-ul](#) și să îți ofere feedback despre cum îl poți îmbunătăți. Folosirea acestei tehnici este valoroasă pentru o serie de motive. Când aceste persoane îți revizuiesc CV-ul, vor descoperi experiența ta profesională, funcțiile ocupate anterior, obiectivele tale și multe alte lucruri pe care nu le știau despre tine. Le poate veni în minte o companie sau o persoană din rețeaua lor căreia experiența ta i s-ar potrivi de minune.

8.4.5. Conversațiile nu trebuie să dureze mult

Înainte de a începe să stabilești relații de afaceri, asigură-te că îți stabilești obiective și că vorbești la obiect. Timpul înseamnă bani și oamenii nu sunt niciodată încântați de cei care le iau prea mult din timpul lor. Prin planificarea anterioară a întâlnirii tale, arăți că ești profesionist, câștigi credibilitate și acoperi toate subiectele esențiale pe care dorești să le abordezi.

8.4.6. Lasă-i și pe alții să vorbească

Când stabilești relații de afaceri, asigură-te că nu vorbești doar tu. Cheia pentru a fi un bun partener de discuție este să fii un bun ascultător. Dacă ai cerut unei persoane sfatul sau opinia, asigură-te că au oportunitatea să îți dea sfatul sau să își exprime opinia. Sau poate căută ca tu să aduci valoare activității lor. Dacă vorbești doar tu, persoana poate simți că nu ești interesat de ceea ce are de spus și nesigură cum să acționeze având în vedere informațiile pe care i le-ai furnizat. Adresează unele din următoarele întrebări:

- De cât timp lucrezi în această companie? sau De când lucrezi în acest domeniu?
- Ce îți place sau nu îți place despre locul de muncă?
- Ce tip de formare a trebuit să urmezi pentru această funcție?
- Care este cultura acestei companii?

8.4.7. Prezintă o poveste de succes

Odată ce ai găsit un subiect de care cealaltă persoană ar putea fi interesată și legat de care poți oferi sfaturi, prezintă o soluție spunând o poveste despre cum ai ajutat alte persoane aflate într-o situație similară. Spune-i despre problema ta și cum ai rezolvat-o, dar prezintă o versiune succintă și plăcută. Începe prin a povesti despre problema ta și apoi prezintă soluția. Folosește multe informații despre cât de dezastruoase erau lucrurile înainte să aibă un final fericit, când totul s-a rezolvat cu succes.

8.4.8. Cere sugestii despre cum să îți extinzi rețeaua

Unul dintre principalele obiective ale stabilirii de relații de afaceri nu este doar de a întâlni câțiva oameni, ci și de a avea beneficii de pe urma rețelei de persoane cu care te întâlnești. Fiecare persoană în parte cu care te întâlnești cunoaște alte aproximativ 200 de persoane și, dacă reușești să fii prezentat unora dintre aceste persoane, îți vei crește rapid rețeaua de persoane pe care le cunoști și șansele de a găsi o legătură extrem de valoroasă. Întreabă aceste persoane dacă îți pot recomanda o organizație profesională sau nume ale unor persoane cu care ar trebui să vorbești.

8.4.9. Găsește un motiv de follow-up

Dacă dorești să stabilești o legătură cu altă persoană, găsește un motiv pentru a păstra vie relația. Dacă ai citit un articol care are legătură cu o conversație purtată în timpul unei întâlniri de networking, salvează articolul și trimite-l persoanei respective cu o notă scurtă despre ce ai considerat interesant și crezi că ar putea să o ajute. Încearcă și găsește cel puțin două sau trei oportunități anual pentru a reintra în contact cu membrii rețelei tale.

8.4.10. Nu uita să spui întotdeauna mulțumesc

Crearea unei rețele este despre a crea relații autentice și a-ți păsa de ceilalți. Mulțumește-i persoanei de legătură pentru informațiile pe care ți le-a dat și vezi dacă poți să o ajuți în orice mod. Împărtășește orice cunoștințe consideri că i-ar fi de folos. Ia notițe privind lucrurile pe care le afli despre persoanele de legătură pentru ca viitoarea corespondență să aibă o notă personală.