

# ZASADY NETWORKINGU

## Efektywne kroki w budowaniu mojej biznesowej sieci kontaktów

### BĄDŹ ZAWSZE TAM, GDZIE MOŻESZ ZNALEŹĆ INTERESUJĄCYCH LUDZI

Jak mogę to zrobić:

*Przykłady: udział w darmowym szkoleniu, warsztacie, znalezienie klubu lub grupy aktywnych ludzi*

### ZWRÓĆ UWAGĘ NA TO, JAKIEGO RODZAJU SIECI KONTAKTÓW (ZAWODOWYCH) POTRZEBUJESZ, ABY OSIĄGNĄĆ SWÓJ CEL (NP. KIEDY ZAKŁADASZ FIRME LUB PROWADZISZ BIZNES)

Kto jest kluczowy w mojej sieci kontaktów:

*Przykłady: prawnik, księgowa, grafik komputerowy, itd.*

### PRZYGOTUJ SWOJĄ WIZYTÓWKĘ

Jak mogę to zrobić:

Jakiego rodzaju informacje powinienem umieścić na mojej wizytówce biznesowej:

### INICJUJ KONTAKTY I BĄDŹ TYM, KTÓRY ROZPOCZYNA KONWERSACJĘ

Gdzie i jak mam to zrobić:

*Przykłady: spotkania, przyjęcia, sprawy urzędowe*

## SKONCENTRUJ SIĘ NA LUDZIACH I RELACJACH, A NIE NA KORZYŚCIACH KTÓRE MOŻESZ ZYSKAĆ Z RELACJI

Jak mogę zbudować relacje w mojej sieci kontaktów:

*Przykłady:*

## ZASTOSUJ STRATEGIĘ WYGRANY-WYGRANY (WIN-WIN) W BUDOWANIU TWOJEJ SIECI KONTAKTÓW (DZIEL SIĘ WIEDZĄ, PASJĄ, PRODUKTEM, USŁUGĄ, RADĄ, POMOCĄ)

Co mogę zaoferować moim partnerom biznesowym? Zrób listę rzeczy:

*Przykłady:*

## PODTRZYMUJ KONTAKTY BIZNESOWE

Jak mogę to zrobić:

*Przykłady: emaile zwrotne, spotkania (jak często), konwersacje online*

## ZRÓD BAZĘ DANYCH SWOJEJ BIZNESOWEJ SIECI KONTAKTÓW

Jak mogę to zrobić:

*Przykłady: plik Excel – imię, nazwisko, e-mail, telefon, strona www, komentarz dot. danego kontaktu*

## ZNAJDŹ OSOBĘ Z DUŻĄ ILOŚCIĄ KONTAKTÓW (WROTA DO NOWYCH RELACJI)

Kto to jest? Zrób listę nazwisk:

*Przykłady: ktoś, kogo znasz, a może być przydatny w pozyskiwaniu nowych kontaktów biznesowych*