

НЕТВОРКИНГ

Безъязыков Василий Николаевич

НЕТВОРКИНГ

– это работа по созданию сети. Сети деловых контактов.



Что дает вам нетворкинг:

1. Новые знакомства;
2. Навыки публичных выступлений и совершенствование разговорной речи;
3. Удовольствие от общения;
4. Расширение кругозора в процессе обмена мнениями;
5. Возможность решать возникающие вопросы качественнее и оперативнее;
6. Ощущение полезности и нужности другим людям;
7. Повышение личной самооценки.

1. Делайте первый шаг.

Везде, где вы оказываетесь, и где обстановка способствует установлению новых знакомств — делайте первый шаг навстречу другим людям.



2. Для нетворкинга используйте все доступные методы связи



3. Всегда будьте готовы к знакомству.

Носите с собой достаточное количество визиток на случай, если вам подвернется удачное знакомство.



4. Поддерживайте связь постоянно.

Эффективный нетворкинг не предполагает, что вы познакомились с человеком, обменялись визитками и тут же забыли о его существовании до того момента, когда вам понадобятся его услуги.

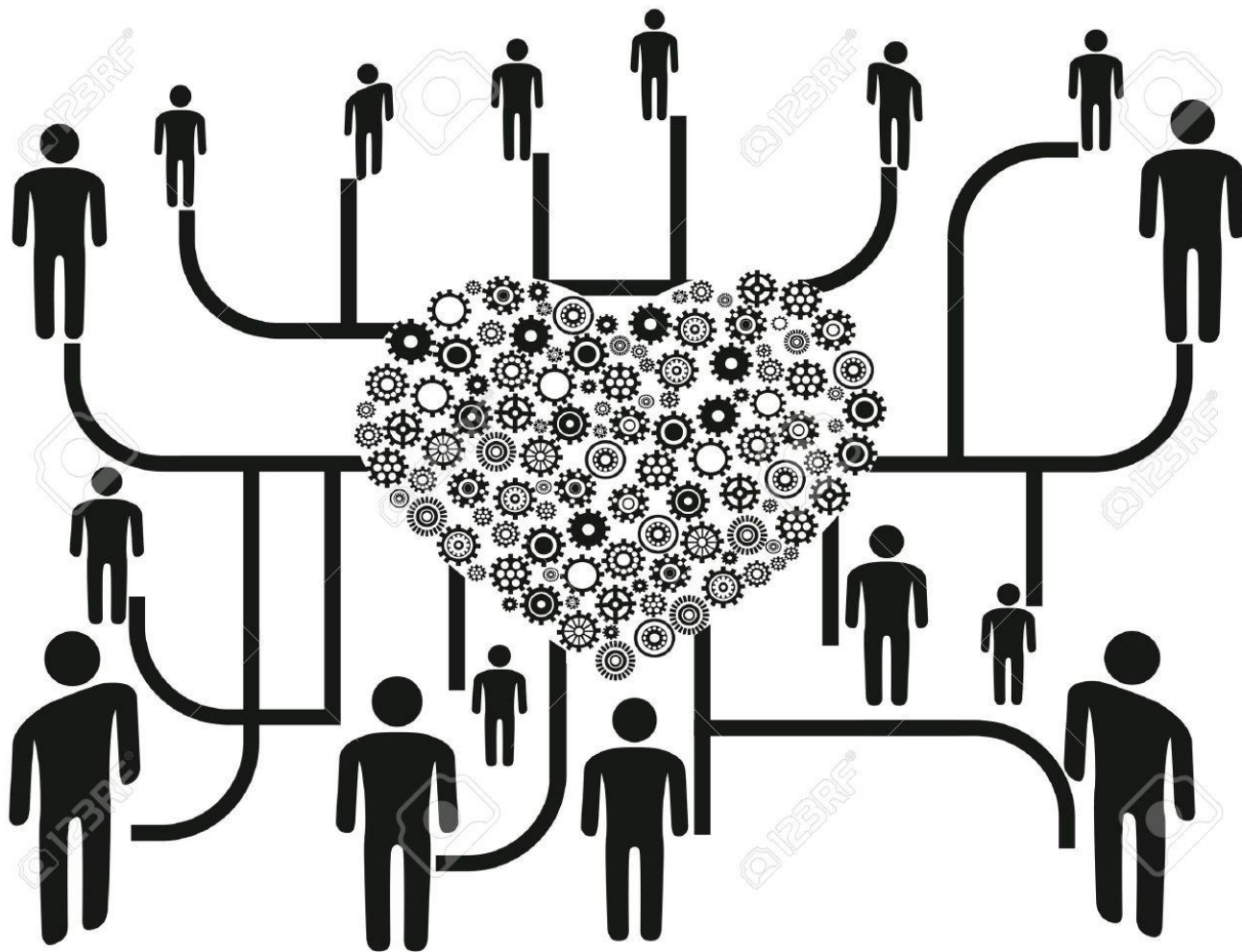


5. Распространяйте только позитивную информацию.

Во время построения полезных связей, старайтесь говорить только о положительных вещах. Позитив всегда располагает к себе.



**6. Не приуменьшайте важности
ни одного из своих контактов.**



7. Не пропускайте ни одного мероприятия, на которое вас приглашают.



8. Повышайте свои коммуникационные навыки.

Владение искусством общения некоторым дается от природы, а некоторые вынуждены изучать его самостоятельно.



9. Предлагайте свою помощь.

Вы заводите контакты не только для того, чтобы воспользоваться чужой помощью, когда вам это будет нужно, но и для того, чтобы предлагать свою помощь другим.



10. Заботьтесь о своем имидже.

С ростом вашей сети контактов, будет расти и количество мнений о вас.



11. Не гонитесь за количеством.

Что важнее в нетворкинге: качество или количество?
Конечно, качество.



12. Доверяй, но проверяй.

Доверие очень важно в нетворкинге. Но не стоит перегибать с ним палку.



Правила нетворкинга

УРОК

**У – установление визуального
контакта, улыбка**



Р – рукопожатие



О – обмен визитками



К – коммуникация



Лифтовая презентация (Elevator Speech или Elevator Pitch) – это короткий рассказ о каком-либо продукте, услуге или проекте, способный привлечь внимание собеседника.

● **Структура лифтовой презентации может быть следующей:**

1. Привлечение внимания;
2. Демонстрация отличий и уникальности;
3. Показ выгоды предложения для собеседника.

Основная задача **Elevator Speech** – за короткое время максимально завладеть вниманием собеседника.

Репетиция – это залог успешной презентации, поэтому не поленитесь отрепетировать свое выступление несколько раз. Уберите из него предложения, не несущие смысловой и эмоциональной нагрузки. Представьте, что ваша речь – это губка, выжмите из нее всю воду! Заранее подумайте о встречных вопросах или возражениях со стороны собеседника. Будьте готовы аргументировано и так же лаконично на них ответить.