

Business *Café*

VAŽNOST I MOĆ NETWORKINGA

Zato što je istina – s kim si, takav si



TKO JE OKO NAS PRESUDNO JE ZA NAŠ USPJEH U POSLU I ŽIVOTU

Pa ako itko zna networking to smo mi na Balkanu – oduvijek se tu išlo na janjetine i kave i zna se gdje se svi poslovi dogovaraju, zar ne? **Što mi imamo učiti o tome?**

No networking je puno više od pojavljivanja na raznim eventima, upoznavanja i uvaljivanja svojih vizitki drugima. Networking znači graditi i izgraditi poslovna prijateljstva radi rasta i osiguranja poslovnog uspjeha. Dakle radi se o **sustavnom stvaranju dugoročnih odnosa** i poslovnih prijateljstava na **obostranu korist**. Bitna je ta razlika u ispravnom stavu – **stavu davanja, a ne uzimanja**, jer networking nije prodaja, nego razvijanje odnosa.

Razvijanje mreže svojih kontakata je nešto što nije hitno, ali je važno. Zato **često bude zapostavljeno** jer zapnemo u „hitnim“, operativnim stvarima. Moramo završiti ponudu... Sad nam je gužva... Jurimo u vrtiće, škole... Ne stignemo.

Najveća korist od networkinga se krije u susretu s ljudima koji su prošli ono što mi prolazimo. Razgovor s njima – osim u razmjeni novih ideja, može nam pomoći u nošenju s konkretnim problemima, jer vidimo da nismo jedini koji ih prolaze i obično nam **postane jasnije kako ćemo riješiti to što nas muči**. Ponekad se kao poduzetnici osjećamo sami, izolirani i neshvaćeni. Zato je važno **povezivanje s ljudima koji su nam slični**.

Upravo je networking navika koja razlikuje iznimno uspješne ljude od ostalih. **Važno je i koga, a ne samo što znamo**. Networking je jedan od 7 najvećih izazova malih poduzetnika i ono što najbrže može osigurati kvantni skok u poslovanju.



"Postajemo prosjek 5 osoba s kojima se najviše družimo."

Jim Rohn



"Not working? Try networking."

Richard Branson

KAKO KONKRETNO GRADITI POSLOVNA PRIJATELJSTVA

- a) **Upoznajte** osobu i čime se točno bavi
- b) **Steknite povjerenje** u tu osobu i u to što radi
- c) **Aktivno preporučajte** tu osobu i njen rad
- d) Međusobno si **pomažite**

Pritom budite svjesni da svaki networking razgovor ima 3 faze:

1. SMALL TALK – Nužan je, ali je bitno da se tu ne zadržimo predugo.

2. RASPITIVANJE – U ovom trenutku pitamo i saznajemo čime se osoba bavi, koji su joj izazovi s kojima se nosi. Pritom **aktivno slušamo**, a ne da jedva čekamo da završi priču i da mi počnemo svoju.

3. NUĐENJE POMOĆI – Ovdje možemo ponuditi konkretan **savjet ili kontakt**. E sad možete pomisliti: „U redu, a što ja nekom ultra poznatom, uspješnom mogu pomoći? Pa on/ona ima sve.“ No, i oni su ljudi. Svi imamo probleme iz jednog ili više područja – **ljubav, zdravlje, novac i duhovnost**. Ako i nemamo konkretan savjet za ponuditi iz nekog od ta četiri područja, sigurno imamo neki kontakt/preporuku, nešto smo čuli, pročitali.

Ne zaboravite – **networking nije prodaja**. Na početku moramo odlučiti želimo li graditi odnose ili nam je netko potencijalni klijent. U slučaju networkinga **riječ je o stavu davanja**, na dugi rok, izgradnji odnosa, a ne kratkoročnom „uvaljivanju“ vizitki i prodaji.



KAKO SE PONAŠATI NA NETWORKING EVENTIMA

Niste jedini jer i drugima je neugodno među ljudima koje ne poznaju. Mnogi se na poslovnim događanjima osjećaju nervozno kao prvi dan u školi. Stoga vrlo često odlaze do toaleta, pogledavaju u mobitel, jedu i piju.

ŠTO DA?

- Dođite ranije na event, među prvima
- Zapamtite - niste došli upoznati sve ljude, nego neke/određene
- Javite se organizatoru, zamolite ga/ju ako znate listu gostiju da vas upozna s nekim ili određenom konkretnom osobom
- Imajte spremne vizitke. Napomena za kolegice: znam mijenjate često torbe, doskočite tome da stavite vizitke u novčanik, etui i dr. što je stalno uz vas
- Kad prilazite ljudima, ako razgovaraju s drugima, približite im se na pristojnoj udaljenosti i čekajte povoljan trenutak kad se možete uključiti u razgovor
- Kad se predstavljate čvrsto stisnite ruku – imate 3 do 7 sekundi za ostaviti (dobar) prvi dojam i osmijehnite se (jeste li znali da je osmijeh jedino što na svim od 7000 različitih svjetskih jezika znači isto)
- Pripremite zanimljiv način na koji ćete se predstaviti – navedite **problem** (kojeg kupci imaju na tržištu), **rješenje** (Vaš proizvod/usluga kao rješenje tog problema) i **korist** (koju kupci imaju od toga, koju im baš Vi pružate – posebnost Vašeg poduzeća). Predstavljajući se na takav način vodite računa da ste jasni svojoj baki i malom djetetu od 5 godina. Einstein je rekao: „**If you can't explain it simply, you don't understand it well enough.**“
- Gledajte sugovornika u oči
- Slušajte ljude, aktivno, to znači da ne čekate da završe što su pričali da vi možete početi pričati svoje već slušate sa zanimanjem
- Pitajte ih koji im je trenutno najveći problem/izazov u poslu i kako im možete pomoći
- I tek kad vidite da možete ili ste jedni drugima zanimljivi, ponudite vizitku
- Ne zaboravite na follow up – samo 50% ljudi nešto učini s prikupljenim vizitkama. Povežite se na društvenim mrežama, javite se drugoj osobi s konkretnim prijedlogom akcije
- **I za kraj najvažnije - sve je u redu s Vama, takvima kakvi jeste. Budite i ostanite uvijek svoji**

ŠTO NE?

Nemojte prilaziti ljudima, nepristojno ih prekidati u razgovoru i „**uvaljivati**“ im svoje **vizitke**, pokušavati im nešto prodati, pozdraviti sa - ako ti kako mogu pomoći - i odjuriti...



"Pronađite svoje pleme, svoju ekipu za uspjeh."

Kristina Ercegović



Dobrodošli na Business Café.

KRISTINAERCEGOVIC.COM

BUSINESSCAFE.INFO

BusinessCafé