

# Vodič za networking

Kako se učinkovito povezati s ljudima?



# KAKO SE UČINKOVITO povezati s ljudima?

U poslu je presudno koga znamo, a i postajemo prosjek 5 ljudi s kojima provodimo najviše vremena. Najvrijednije što u poslu imamo su kontakti i odnosi.

Jednom sam na jednoj edukaciji čula **my networth = my network** (*moja neto vrijednost = moje umrežavanje*), a i Branson u svojoj knjizi kaže: *not working, try networking (ne radi, probaj umrežavanje)*.

Sjećam se davno jednog predavanja s fakulteta. Profesor je digao svoj adresar visoko u ruke i rekao: „Ovo je najvrednije što imam. Za ovo bih ubio pola grada“.

Pričat ću i o važnosti i o moći networkinga, ali i o tome kako se pravilno radi tj. kako efikasnije iskoristiti sve odlaske na konferencije i nove kontakte. I moj dolazak u Bihać rezultat je networkinga unazad zadnjih nekoliko godina.

## Zapamti!

Za sve na ovom svijetu trebaju nam ljudi. Nitko ne može uspjeti sam. I Isus je imao 12 pomoćnika. I prije nego što uđem u ovu temu, da odmah kažem nešto na komentar – **"Ali ja sam introvert!"** Pa baš zato idi među ljude! :) Ljudi rade s ljudima, za ljude, zbog ljudi...



Na zadnjem predavanju na fakultetu profesor je dignuo svoju malu crnu knjižicu i rekao: **„ZA OVO BI UBILO POLA GRADA!“**

A moja mentorica iz Amerike za sebe je rekla: **„MY NETWORK jednako MY NETWORTH.“**

Richard Branson kaže: **„Not working? Try networking!“**

**KONTAKT nije BROJ, NEGO ODNOS! A za izgradnju odnosa treba VREMENA!**

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 događanjima, upoznavanja i uvaljivanja svojih posjetnica drugima. Networking znači **graditi i izgraditi poslovna prijateljstva radi rasta i osiguranja poslovnog uspjeha**. Riječ je dakle o sustavnom stvaranju dugoročnih odnosa i poslovnih prijateljstava na obostranu korist. Bitna je ta razlika u pravilnom stavu – stavu davanja, a ne uzimanja – jer networking nije prodaja, nego razvijanje odnosa. Razvijanje mreže svojih kontakata nešto je što nije hitno, ali je važno. Zato često bude zapostavljeno jer zapnemo u „hitnim“, operativnim stvarima. Moramo završiti ponudu... Sada nam je gužva... Jurimo u vrtiće, škole... Ne stignemo.

Najveća korist od networkinga krije se u susretu s ljudima koji su prošli ono što mi prolazimo. Razgovor s njima, osim u razmjeni novih ideja, može nam pomoći u suočavanju s konkretnim problemima jer vidimo da nismo jedini koji kroz njih 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 sedam najvećih izazova malih poduzetnika i ono što najbrže može osigurati kvantni skok u poslovanju.**

## 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 preporučite tu osobu i njezin rad.
- d) Međusobno si pomažite.

Pritom budite svjesni da svaki razgovor u networkingu ima tri 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, sada možete pomisliti: „U redu, a kako ja nekome ultrapoznatom, ultrauspješnom mogu pomoći? Pa on/ona ima sve.“ No, i uspješni su ljudi. Svi imamo probleme iz jednoga ili više područja – ljubavi, zdravlja, novca i duhovnosti. Ako i nemamo konkretan savjet iz nekog od ta četiri područja, sigurno imamo neki kontakt ili preporuku, nešto što smo čuli, pročitali.

*Ne zaboravi!*

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“ posjetnica i prodaji.

# KAKO SE PONAŠATI na networking događanjima?

Niste jedini koji postavljate to pitanje 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 događanje, **među prvima**.
- Zapamtite – niste došli upoznati sve ljude, nego **neke/određene**.
- **Javite se organizatoru**, zamolite ga/je da vas upozna s nekim ili s konkretnom osobom ako znate popis gostiju.
- Imajte spremne **posjetnice**. Napomena za kolegice: znam da često mijenjate torbe, doskočite tomu tako što ćete staviti posjetnice u novčanik, etui ili nešto slično 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.

# KAKO SE PONAŠATI na networking događanjima?

## Što DA?

- Kad se predstavljate, čvrsto stisnite ruku – imate **tri do sedam sekundi** za ostavljanje (dobrog) prvog dojma – i osmijehnite se. (Jeste li znali da je osmijeh jedino što na svih 7000 različitih svjetskih jezika znači isto?)
- **Pripremite zanimljiv način na koji ćete se predstaviti** – navedite problem (koji 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 tako, vodite računa da ste jasni i svojoj baki i malom djetetu od pet 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 slušajte 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 da ste jedni drugima zanimljivi, ponudite posjetnicu.
- Ne zaboravite na *follow-up* – samo 50 % ljudi nešto učini s prikupljenim posjeticama. Povežite se na društvenim mrežama, javite se drugoj osobi s konkretnim prijedlogom djelovanja.
- **I za kraj najvažnije – sve je u redu s vama, takvima kakvi jeste. Budite i ostanite uvijek svoji.**

## KAKO SE PONAŠATI

# na networking događanjima?

### Što NE?

- Nemojte prilaziti ljudima, nepristojno ih prekidati u razgovoru i „uvaljivati“ im svoje posjetnice, pokušavati im nešto prodati, pozdraviti s „ako ti kako mogu pomoći“ i odjuriti...
- I za kraj, kako povezati dvoje ili više ljudi? Uživo ili s pomoću chata, poruka i sličnoga?

Nemojte samo ljude spojiti na chatu ili im uživo reći: „Evo, upoznajte se pa vidite što možete raditi zajedno.“ **NEEE!**

**Lijepo ih predstavite**, uživo ili na chatu, „ovo je X osoba, bavi se Y poslom, a ovo je osoba A i bavi se poslom B, mislim da možete zajedno surađivati na C, D ili E, pa ako vam se to čini dobrom idejom, ovo je prilika da o tome porazgovarate“. **I zaželite im uspjeh.**

Kad god zapnete, ili ste nezadovoljni, ili vam se čini da vam neki crpe energiju, stanite i pogledajte s kim i kako provodite vrijeme i to promijenite. Okružite se osobama od kojih možete učiti, koje će vas podržati i koje vam žele dobro.

Jer istina je što su nas učili – s kim si takav si.

# PRODAJA I NETWORKING

**Znate li da čak 70 % poslova dolazi putem networkinga (podaci iz USA)?**

Dakle – networking je presudan za prodaju, a posebno u kriznim vremenima.

2 razloga zašto je networking toliko važan:

1. Presudan je za naš uspjeh u poslu i životu.
2. Socijalna podrška ključan je izvor sreće prema istraživanjima dok je raditi smislen posao koji volimo na drugom mjestu.

Ponekad se kao poduzetnici osjećamo izolirano, izgoreno. Radimo s pogrešnim klijentima koji nas ne plaćaju na vrijeme, nismo profitabilni i u konačnici postajemo nezadovoljni iako radimo to što volimo i radimo za sebe.

## 5 NAČINA

# kako se umrežiti s drugima

Pa dobro sad već znam i četvero ljudi koji znaju. Oprah no svjesno i brižno gradim svoju mrežu kontakata i svoje pleme. Onda kako graditi poslovna prijateljstva, kako najučinkovitije networkat:

### **1. Upoznajte osobu**

Upoznajte osobu i čime se točno bavi, kako dodaje vrijednost svojim kupcima na tržištu.

### **2. Povjerenje**

Steknite povjerenje u tu osobu i u to što radi.

### **3. Aktivno preporučujte tu osobu i njen rad**

### **4. Međusobno si pomažite**

### **5. Budite autentični i vjerni sebi**



Poznato 75-godišnje istraživanje o sreći pokazalo je da ono što nas najviše usređuje jesu **smisleni rad i odnosi koji nas ispunjavaju**.

Jedna od mojih mentorica naučila me davno **MY NETWORK = MY NET WORTH** misleći da su **kontakti koje imamo naše najveće BOGATSTVO**.

Dakle, bitno je KOGA znaš. Ne samo ŠTO znaš. Tu se pritom ne misli na dobivanje posla preko kumova i rođaka, nego na pravi networking, a to znači kako definicija kaže:

## **NETWORKING ili umrežavanje je DUGOROČNA IZGRADNJA ODNOSA.**

Networking **nije PRODAJA**. Networking će možda dovesti do prodaje, možda neće. To nije važno.

Dakle, ono hodanje od eventa do eventa s ciljem da na prvom eventu nakon 10 minuta uvalite što više svojih vizitki i prodate svoje proizvode i kad ne uspijete u tome kukate da Vam se to ništa ne isplati, ima drugi naziv. I ne nije networking.

Networking je **DAVANJE. DUGOROČNO. ODNOSI**.

Networking se **RADI SUSTAVNO**, a ne sporadično i ne u zadnji čas.

Networking je dio planiranja karijere i rada **NA biznisu**.



## 3 FAZE NETWORKINGA

**1. Small talk** - Neki ga ne vole, ali je nužna faza, nije dobro da je preskočimo, niti da predugo traje.

**2. Raspitivanje** - Faza kad pitamo ljude čime se bave, što su im problemi u poslu i SLUŠAMO, ali ne tako da jedva čekamo da osoba zašuti i mi krenemo pričati kako smo mi najbolji, vodeći. Zaista slušamo, s iskrenim zanimanjem, empatijom i željom da pomognemo i da budemo na usluzi drugoj osobi.

**3. Davanje** - E tu sad imamo priliku DATI.

**Što možemo dati?** Informaciju, savjet, kontakt...

**Kome?** Vjerujte **svima**, jer svatko nešto nema ili ne zna, što mi znamo ili imamo. Koliko god Vi mislili da je netko drugi bolji i uspješniji od Vas, svatko treba pomoć u nečemu.



Promijenite već danas svoje riječi (jednu po jednu) i okružite se ljudima koji Vas uzdižu, podržavaju i ohrabruju.

Sretno.

*Žene i novac tim*