

Paweł Jaśkowski

ABC inwestora

Networking: jak budować skuteczne relacje zawodowe?

Zalety networkingu

1. Dostęp do zasobów i wsparcia

Silna sieć kontaktów zapewnia dostęp do wartościowych zasobów, takich jak oferty pracy, możliwości rozwoju zawodowego i wgląd w branżę. Twoja sieć może oferować wsparcie, porady i rekomendacje, które pomogą Ci efektywnie kształtować karierę czy własny biznes.

2. Rozwój osobisty i zawodowy

Networking to nie tylko zdobywanie kontaktów, ale także nauka. Wymiana wiedzy i doświadczeń z innymi profesjonalistami pozwala na rozwijanie umiejętności i poszerzanie horyzontów. Częste pojawianie się na wydarzeniach networkingowych sprzyja również rozwijaniu umiejętności interpersonalnych.

3. Większa widoczność w branży

Regularne uczestnictwo w branżowych wydarzeniach i aktywność online zwiększają Twoją widoczność w środowisku zawodowym. Dzięki temu jesteś bardziej rozpoznawalny i możesz budować swoją markę osobistą jako ekspert w danej dziedzinie.

Networking jest kluczowym elementem budowania kariery zawodowej – może otworzyć drzwi do nowych możliwości, kontaktów i zasobów. W tym artykule przedstawimy, jak ugryźć networking, jakie są złote zasady budowania sieci, kiedy, dlaczego warto się nim zainteresować oraz jak się do niego przygotować. Nasze kompendium skierowane jest zarówno do początkujących, jak i do profesjonalistów.

Kiedy networking jest najbardziej przydatny?

1. Poszukiwanie pracy

Networking jest niezwykle pomocny podczas poszukiwania pracy. Większość ciekawych ofert pracy nigdy nie jest ogłaszana publicznie, a najlepsze stanowiska są często oferowane przez osobiste kontakty. Warto informować swoją sieć o zawodowych aspiracjach i dostępności.

2. Rozwój biznesu

Dla przedsiębiorców networking może być kluczowy w poszukiwaniu nowych klientów, partnerów biznesowych czy inwestorów. Silna sieć kontaktów może znacząco przyczynić się do rozwoju biznesu. Warto regularnie powiadamiać swoje kontakty o postępach i sukcesach swojej firmy.

3. Mentoring i wsparcie

Posiadanie mentorów w swojej sieci może dostarczyć cennych wskazówek i wsparcia w trudnych momentach kariery. Mentoring pomaga również w unikaniu typowych błędów i szybszym osiągnięciu celów zawodowych. Szukaj mentorów, którzy mają doświadczenie w najważniejszych dla Ciebie obszarach.

Przygotowanie do networkingu

1. Wizytówki i profesjonalne gadżety

Przygotuj wizytówki z profesjonalnym zdjęciem – one pomogą nowo poznanym osobom lepiej Cię zapamiętać. Rozważ również noszenie charakterystycznego gadżetu lub elementu ubioru, który będzie Cię wyróżniał w tłumie. Tego typu detale mogą stać się dobrym punktem zaczepienia w rozmowie.

2. Przygotowanie do rozmów

Przed wydarzeniem przygotuj kilka tematów do rozmowy oraz pytania, które mogą zainteresować innych uczestników. Znajomość aktualnych trendów i wydarzeń w branży może być świetnym punktem wyjścia do dyskusji. Warto także mieć kilka uniwersalnych pytań w zanadru, takich jak: „Co cię najbardziej interesuje w tej branży?”.

3. Monitoruj swoje kontakty

Prowadzenie systemu do śledzenia swoich kontaktów może być bardzo pomocne. Możesz używać prostego arkusza kalkulacyjnego lub specjalistycznych narzędzi do zarządzania kontaktami. Notuj szczegóły z rozmów, aby móc do nich wrócić przy kolejnych spotkaniach.

Jak się zabrać za networking?

1. Zdefiniuj swoje cele

Zanim zaczniesz budować swoją sieć kontaktów, określ, co chcesz osiągnąć. Czy szukasz nowych możliwości zawodowych, mentora, czy może chcesz poszerzyć swoją wiedzę w danej dziedzinie? Jasne cele pomogą Ci skupić się na właściwych kontaktach i wydarzeniach. Dobrze jest także regularnie aktualizować swoje cele, aby odpowiadały bieżącym potrzebom i aspiracjom zawodowym.

2. Buduj obecność online

Tworzenie profesjonalnych profili na platformach takich jak LinkedIn czy X to kluczowy krok. Upewnij się, że Twoje konto są zoptymalizowane odpowiednimi słowami kluczowymi, profesjonalnym zdjęciem i ciekawym podsumowaniem. Regularne aktualizowanie profilu oraz angażowanie się w dyskusje branżowe pomoże Ci zyskać większą widoczność i reputację eksperta.

3. Uczęszczaj na wydarzenia networkingowe

Aktywnie uczestnicz w konferencjach, seminariach, warsztatach i lokalnych spotkaniach branżowych. To doskonałe miejsca do nawiązywania nowych kontaktów i wymiany doświadczeń. Warto również przygotować się do takich wydarzeń, przeglądając listę uczestników i planując, z kim i o czym chciałbyś porozmawiać.

Złote zasady networkingu

1. Bądź autentyczny

Autentyczność to podstawa skutecznego networkingu. Pokazuj szczerze zainteresowanie innymi, aktywnie słuchaj i angażuj się w znaczące rozmowy. Unikaj nadmiernego promowania siebie. Warto pamiętać, że relacje oparte na autentyczności i wzajemnym zaufaniu są trwalsze i bardziej wartościowe.

2. Przygotuj elevator pitch

Dobrze przygotowany elevator pitch pomoże Ci skutecznie przedstawić siebie i swoje cele nowym kontaktom. Krótkie, ale treściwe wyłożenie Twoich umiejętności, doświadczenia i celów może zrobić niezapomniane wrażenie, jeśli będziesz miał ułożony scenariusz. Pamiętaj, aby pitch był dynamiczny i dostosowywany do różnych kontekstów, w jakich go przedstawiasz.

3. Znajdź wspólne zainteresowania

Szukaj wspólnych tematów rozmowy, takich jak pokrewne zainteresowania zawodowe (czasem nawet prywatne, jeśli sytuacja pozwala), praktyki czy społeczne inicjatywy. To pomoże szybko nawiązać relację i przetępać lody. Możesz również przed wydarzeniem przejrzeć profile uczestników w mediach społecznościowych, aby dowiedzieć się więcej o ich zainteresowaniach i mieć o czym rozmawiać.

4. Zadawaj pytania i słuchaj

Zadawanie pytań i aktywne słuchanie to kluczowe umiejętności w networkingu. Pokazują one, że jesteś zainteresowany drugą osobą i jej doświadczeniami, co sprzyja budowaniu silnych relacji. Staraj się zadawać pytania otwarte, które zachęcą do dłuższych odpowiedzi i głębszych rozmów.

5. Angażuj się w długoterminowe relacje

Budowanie trwałych relacji wymaga regularnego kontaktu i zaangażowania. Nie zapominaj o swoich kontaktach po pierwszym spotkaniu – wysyłaj wiadomości z podziękowaniami, gratulacjami z okazji osiągnięć zawodowych czy linkami do interesujących artykułów branżowych. Takie gesty pomagają w utrzymaniu relacji na dłużej.

10 zdań na rozpoczęcie rozmowy podczas networkingu

Oto lista 10 zdań, którymi można rozpocząć rozmowę z obcą osobą podczas networkingu:

1. „Co sądzisz o tym wydarzeniu?”

To bezpieczne pytanie, które może otworzyć rozmowę na temat poprzednich konferencji lub innych wydarzeń organizowanych w tym miejscu.

2. „Co cię tu przyciągnęło?”

Dzięki temu pytaniu dowiesz się, czy rozmówca jest tutaj, aby np. wysłuchać konkretnego prelegenta lub czy zna kogoś z Twojego otoczenia, co może być świetnym punktem wyjścia do dalszej rozmowy.

3. „Czy jesteś tu pierwszy raz?”

To pytanie może sprawić, że trafisz na eksperta i zyskasz cenne wskazówki na temat branży.

4. „Czy jesteś tutaj z kimś czy sam?”

Jeśli osoba, z którą rozmawiasz, jest na wydarzeniu z grupą, może to być okazja do rozszerzenia Twojego kręgu znajomych poprzez poznanie jej współpracowników.

5. „Która prelekcja najbardziej ci się dzisiaj podobała?”

Idealne pytanie na konferencje, panele czy seminaria. Pomaga wymieniać informacje i pomysły na temat różnych wystąpień.

6. „Czy słyszałeś wystąpienie prelegenta X?”

Wspólnie odbywane prelekcje są świetnym punktem wyjścia do rozmowy, która może pójść w wiele różnych kierunków.

7. „Czym się zajmujesz?”

To bezpośrednie podejście, które szybko przechodzi do sedna i pomaga zrozumieć, czy jesteśmy w stanie zrobić z rozmówcą jakiś biznes.

8. „Czy bywasz na innych networkingach?”

Jeśli wydarzenie jest organizowane przez konkretny podmiot, możesz zapytać, czy uczestnik bywa na innych eventach networkingowych, co może otworzyć dyskusję na temat wartości takich spotkań.

9. „Czy polecasz jakieś książki na ten temat?”

Ludzie uwielbiają dzielić się swoją wiedzą i rekomendacjami, co może prowadzić do głębszych rozmów na temat zainteresowań zawodowych.

10. „Czy próbowałeś już jedzenia tutaj? Co polecasz?”

Rozmowy przy bufecie są świetnym sposobem na nawiązanie kontaktu w lekki i niezobowiązujący sposób, a wspólne wybory kulinarne mogą być świetnym punktem zaczepienia.