

# Networking – sine qua non biznesu

*wykład dla:*



# Małgorzata Kwiatkowska

Executive&Team Coach, Mentor, Trener

## Doświadczenie zawodowe



**NOKIA**  
Connecting People

**VOBIS**  
DIGITAL



## Wykształcenie

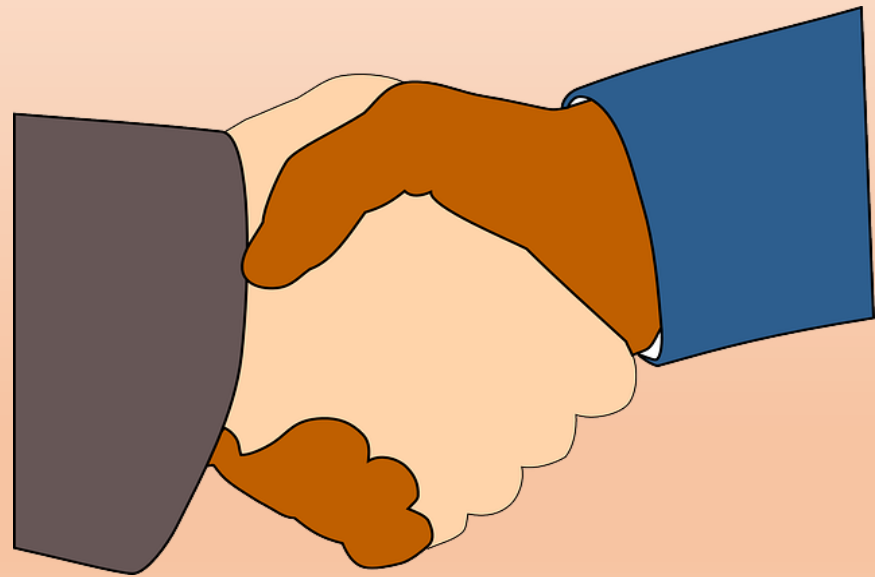


Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej

## Specjalizacja

- Projekty rozwojowe dla kadry menedżerskiej
- Programy talentowe
- Mentoring i coaching indywidualny menedżerów wysokiego szczebla

Przywitajmy się.....



# Cele wykładu

1

Dowiesz się po co jest networking

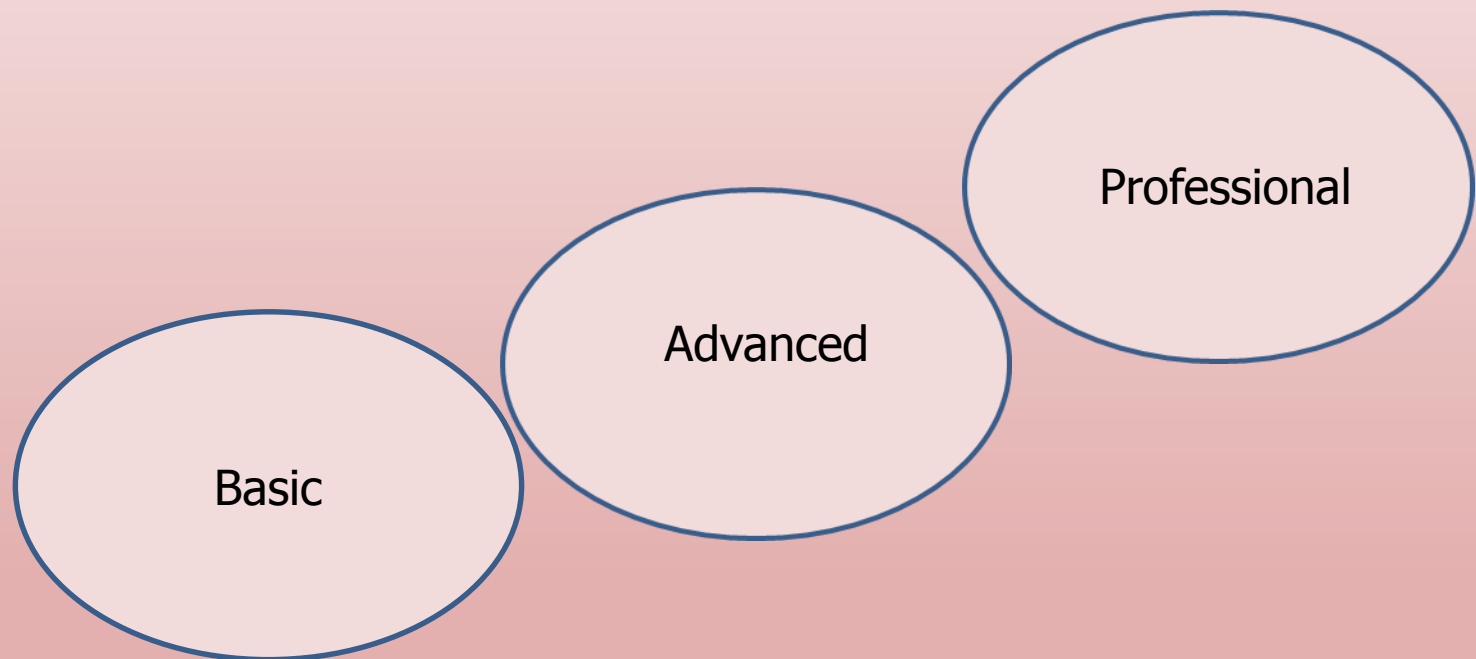
2

Poznasz korzyści płynące z networkingu

3

Nauczysz się sposobów networkingu

# Poziomy networkingu



# Co to jest networking?



**Networking** to nawiązywanie kontaktów i utrzymanie pozytywnych relacji w celu wymiany informacji oraz wzajemnego wsparcia w sferze zawodowej. Networking to pielęgnacja znajomości aby móc w razie potrzeby zwrócić się z pomocą do konkretnej osoby, która może i chce pomóc. Zaletą jest znacznie lepsza widoczność naszej osoby na rynku pracy oraz mocno rozbudowana sieć znajomości z zaufanymi kontaktami biznesowymi  
(*encyklopedia zarządzania*)

**Networking** to proces wymiany informacji, zasobów, wzajemnego poparcia i możliwości, prowadzony dzięki korzystnej sieci wzajemnych kontaktów (*wikipedia*)

# Czym nie jest a czym jest networking ?

## Nie jest

- Akwizycją
- Nagabywaniem o pracę lub zlecenia
- „Załatwianiem” przez kolesiostwo
- Protekcją
- Zbieraniem wizytówek
- Stalkingiem
- Martwą listą kontaktów w telefonie
- Tysiącem kontaktów na FB

## Jest

- Długofalowym procesem budowania sieci kontaktów
- Pielęgowaniem kontaktów poprzez poznawanie wspólnych obszarów biznesu zgodnie z zasadą wzajemności
- Strategią budowania marki osobistej/firmy
- Rozwojem umiejętności osobistych

# Po co o tym TU i TERAZ?

- Stowarzyszenie MBA to organizacja ludzi biznesu
- Poznać się lepiej by wiedzieć kto i czym się zajmuje
- Dzielić się wiedzą i doświadczeniem- jesteśmy ekspertami
- Korzystać z wiedzy i doświadczeń innych by rozwijać własne biznesy/biznes firm, w których pracujemy

Niezbędny jest **KONTRAKT** wszystkich członków grupy

# Dobre praktyki

- BNI – śniadania biznesowe
- Towarzystwo Biznesowe
- IMD Business School Lozanna

# Po co networkować?

- Budować swój Personal Brand
- Odpowiadać na wyzwania biznesowe innych osób wspierając ich wysiłki
- Mieć dostęp do nowej wiedzy, nowych praktyk i narzędzi
- Rozwijać biznes swój/firmy w której pracuję pozyskując nowe zlecenia
- Pozyskiwać interesującą, intratną pracę
- Rozwijać się: uczyć się nowych kompetencji: sztuka autoprezentacji, prezentacji, negocjacji etc.

## 3 ważne sprawy

- Liczy się JAKOŚĆ a nie ILOŚĆ
- Fenomen „świat jest mały”
- Wielka moc rekomendacji

# Formy networkingu

- Bezpośrednia:
  - spotkania biznesowe = small talk
  - konferencje branżowe – wystąpienia eksperckie
  - inne wystąpienia publiczne
- W sieci
  - linkedin.com (105 mln. użytkowników; 1 mln w Polsce)
  - goldenline.pl (ok. 2 mln. w Polsce)
  - platformamatrix.pl
  - ??

# Jak to robić?

- Bądź aktywny – buduj sieć bezpośrednio i w internecie
- Śledź kontakty i kariery na profilach na bieżąco
- Słuchaj innych gdy mówią o swoich wyzwaniach biznesowych
- Napisz czasami artykuł ekspercki
- Rewanżuj się za okazaną pomoc: zaproś kogoś na ciekawe wydarzenie w branży, poleć książkę, wydarzenie, prześlij link do artykułu
- Proś o ekspercką opinię, zaproś do konsultacji trudnego przypadku
- Zrób nienachalny sampling swojej usługi/produktu wraz z ciekawym casem a później zaproś np. na podwieczorek

# Elevator pitch



- 60 sekund; 2 minuty; 20 minut
- KISS (keep it short and simply)
- Struktura autoprezentacji 60 sekundowej:
  - kim jestem zawodowo
  - moje doświadczenie zawodowe
  - moje wykształcenie
  - mój cel zawodowy/obszary specjalizacji

# Wizytówka

- Zadbaj o wizytownik – bądź w nienagannym stanie
- Miej zawsze kilka wizytówek przy sobie
- Wizytówkę wręczamy prawą ręką – nie przesuwamy jej po stole
- Wręczaj wizytówkę na koniec spotkania
- Otrzymałą wizytówkę najpierw obejrzyj, poświęć jej chwilę uwagi a następnie schowaj w wizytowniku zamiast w kieszeni
- Zawsze zrewanżuj się wizytówką jeśli ktoś wręczy Ci ją pierwszy
- Nie proś pierwszy o wizytówkę osoby o wyższym stanowisku niż Twoje
- Wizytówki rozdawaj rozważnie – tylko tym, z którymi chciałabyś utrzymywać kontakt

Learn by trying 😊



do poczytania....



Praktyczny poradnik networkingu. Zbuduj sieć trwałych kontaktów biznesowych

Autorzy: Grzegorz Turniak, Witold Antosiewicz



## **Business Training Center**

Małgorzata Kwiatkowska  
Executive&Team Coach, ICC

tel. kom. 601 130215  
malgorzata.kwiatkowska@rozwijajsie.eu

[www.rozwijajsie.eu](http://www.rozwijajsie.eu)