



UMREŽAVANJE – ALAT USPJEŠNIH

Praktičnim savjetima do važnih poslovnih kontakata

Snaga *networkinga* i preporuke oduvijek je imala posebnu vrijednost, jer međuljudski odnosi se izgrađuju kroz povjerenje.

Krenimo od početka, što je umrežavanje ili *networking*? Sustavno izgrađivanje i širenje mreže kontakata koji vam pomaže da se povežete s ljudima koji vam mogu biti na mnogo načina korisni u poslovanju. Kad se umrežavate uvijek ste na izvoru informacija i novih kontakata. Naravno, postoji *networking* putem društvenih mreža, no ovaj put bavit ćemo se umrežavanjem uživo.

Kako pristupiti i započeti komunikaciju

Zamislite da se nalazite na konferenciji na koju ste došli sami, ulazite u veliku dvoranu s 500-tinjak ljudi i ne poznajete nikoga. Promatrate ljude, svi su nasmijani, užurbani, svi se druže u grupicama ili parovima, a vi stojite sa strane i pitate se:

kako ću ja upoznati nekoga? Priznajem, na prvi pogled izgleda obeshrabrujuće.

Velik broj poslovnih ljudi na konferencije dolazi kako bi nešto zanimljivo saznali, a još veći broj ljudi dolazi upravo da bi stvorili nove poslovne kontakte. Stoga, pauze za kavu između predavanja imaju veliku važnost. Mnogi u šali kažu: što ima više pauza, tim je i bolja konferencija.

Umrežavanje je postao način života poduzetnika, stoga rast poslovnih udruženja, konferencija i raznih poslovnih evenata sve više raste. Unatoč brzorastućem razvoju tehnologije, srećom, i dalje najveću vrijednost ima osobni kontakt.

Neke konferencije postale su događanja na kojima jednostavno morate biti prisutni, ne samo zbog dugih pauza, dobrog

švedskog stola ili šampanjca, nego zbog dobre poslovne energije.

Nekoliko važnih pravila *networkinga*:

1. Budite iskreno zainteresirani za ljude, pokažite interes za njihove poslove, izazove o kojima vam pričaju, postavljajte pitanja, pozorno slušajte, budite usmjereni na druge.
2. Ne pričajte o sebi, jer će vas drugi ionako pitati kada za to dođe vrijeme, tada ćete iskoristiti priliku te kratko i jasno predstaviti sebe i svoju djelatnost.
3. Nesebično dijelite znanje s ljudima koje upoznate, kako kaže mudra izreka: *što više dijelite, više imate*.
4. Ako razgovarate o nekom svom iskustvu, nikada nemojte spominjati ime na ljudi ili kompanija (nikada ne znate s kim razgovarate; svi smo se mnogo puta iznenadili koliko je *svijet mali*).
5. Budite opušteni u komunikaciji, ne očekujte velike poslove i najvećeg klijenta, ne može svaki razgovor uroditi poslom.
6. Ponekad ne očekujući gotovo ništa, u razgovoru vam se može otvoriti odlična poslovna suradnja i prilika.
7. U svakoj komunikaciji nastojte ostaviti dobar dojam, jer nikada ne znate kada i u kojoj situaciji ćete ponovo sresti istu osobu.
8. Ako ste došli na poslovno druženje s kolegicom ili tamo sretnete nekog poznanika, naravno da se nećete cijelo vrijeme družiti samo s tobom osobom, jer ste došli upoznati nove ljude.

9. Razgovori o kućnim ljubimcima, provedenom vikendu, sportu, hobijski uvijek prolaze i mogu biti zanimljivi.
10. Pitajte sugovornika za mišljenje, na taj ćete način potaknuti razgovor i rasplamsati komunikaciju.
11. Budite ugodni, ležerni, spontani, kratki, jasni i simpatični.
12. Šaljite dobru energiju i *vibru*, na taj će vas način ljudi preporučiti nekom drugom ili poželjeti ponovno vidjeti.
13. Možda ponekad nećete biti raspoloženi za poslovno druženje, ali sigurno će vam na kraju biti drago što ste došli i upoznali zanimljiva lica.
14. Sebe i svoju djelatnost predstavite kratko i jasno (*elevator pitch*).
15. Potrudite se zapamtiti ime osobe s kojom razgovarate, najčešće lakše pamtimo lica, ali svatko od nas voli čuti svoje ime.
16. Ne upadajte u razgovor sugovorniku usred riječi ili rečenice.
17. Budite diskretni i ne namećite svoju uslugu, saslušajte sugovornika i uputite mu savjet ili svoje mišljenje.
18. Napravite *follow-up*, 1 ili 2 dana nakon upoznavanja povežite se s osobom na društvenim mrežama, obratite se mailom ili pozivom.
19. Budite usmjereni davanju znanja, savjeta, preporuka, novih kontakata.
20. Uvijek sa sobom nosite veći broj posjetnica.

Što dobivamo umrežavanjem:

1. Uvijek ste na izvoru raznih vrsta informacija
2. Kroz priče drugih ljudi čujete razna iskustva, neka od njih će i vama sigurno pomoći
3. Mogućnost sklapanja novih poslovnih kontakata
4. Pokretanje novih projekata i ideja
5. Upoznavanje novih prijatelja
6. Razvijanje komunikacijskih vještina s različitim profilima ljudi
7. Razvijanje svoje vještine predstavljanja
8. Upoznavanje novih ljudi uvijek podiže razinu raspoloženja i samopouzdanja.

Informacije koje predstavljamo kroz *elevator pitch*:

- Čime se bavimo, naša osnovna djelatnost?



Važan alat u umrežavanju: *elevator pitch*

Podsjetimo se: *Elevator pitch* je govor kojim brzo i jednostavno predstavljate svoj proizvod, uslugu ili organizaciju. Naziv takvog oblika govora ukazuje da bi informaciju trebalo izreći u vremenskom rasponu od 30 sekundi do 2 minute, odnosno za ono vrijeme koliko traje vožnja liftom. Cilj je u kratkom vremenskom roku privući pažnju potencijalnom klijentu ili poslovnom partneru, kako bi se zainteresirao da čuje više o onome što predstavljamo. To je vještina nužna svakom poslovnom čovjeku.

- Koji proizvod ili uslugu nudimo?
- Koje probleme rješavamo našim klijentima?
- U čemu smo specifično dobri, koja je naša konkurentna prednost?

stvo s lošim? Ili preporuku za dobrog odvjetnika i slično. Svatko od nas se osjeća bolje kada dobije odličnu preporuku za uslugu koja mu je u ovom trenutku izuzetno važna, a još bolje kada može nekoj pomoći. Prije svega davanje je prava vrijednost, kako u privatnom, tako i u poslovnom životu.

Stoga, izađimo iz svojih ureda, družimo se, zabavljajmo, učimo i pomažimo jedni drugima, jer samo tako možemo svi zajedno uspjeti. ■

Važnost preporuke

Sigurno ste bili u situaciji da vas netko upita: možeš li mi preporučiti nekog dobrog knjigovođu? Ili majstora za keramiku jer preuređujem kupaonicu? Ili dobrog stomatologa jer već imam isku-

