



 **SUCCESS METHOD SEMINARS**

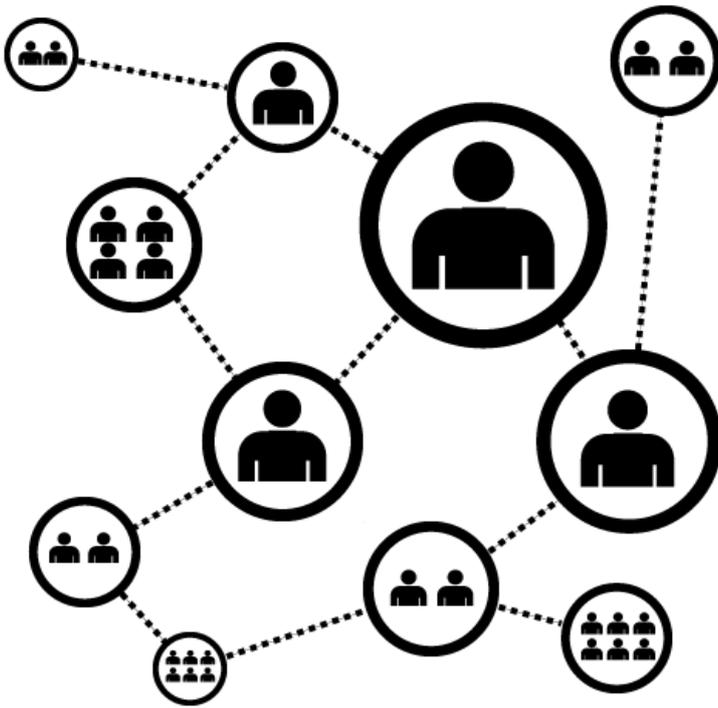
***Networking Expert***  
***Δεξιότητες Επαγγελματικής***  
***Δικτύωσης***

*Σημειώσεις σεμιναρίου*

*Επιμέλεια παρουσίαση*  
***Ευάγγελος Κανίνιας***  
*Qualified Business and Life Mentor*  
***www.iqblm.gr***

## **NETWORKING**

Είναι η τέχνη διασύνδεσης με τους κατάλληλους ανθρώπους «κλειδιά» έτσι ώστε να διευρύνεις τον επαγγελματικό σου κύκλο.



**NETWORKING** δεν σημαίνει κοινωνικότητα,  
αλλά κοινωνικότητα με αντικειμενικό σκοπό την επιχειρηματική διασύνδεση,  
γνωριμία και αμοιβαία «εκμετάλλευση»

**Πιο αναλυτικά το NETWORKING είναι :**

Η ανάπτυξη και χρήση δεξιοτήτων, που απαιτούνται να κατέχεις ως επαγγελματίας, έτσι ώστε να βρίσκεις, να προσεγγίζεις και να δημιουργείς επικοινωνητικές στρατηγικές σχέσεις, φιλίες και συμμαχίες με σημαντικούς ανθρώπους, για αμοιβαίο όφελος.

## **Υπάρχουν δυο είδη NETWORKING**

1. Το Networking μέσα από ειδικά σχεδιασμένες εκδηλώσεις
2. Κι όλες οι υπόλοιπες εκδηλώσεις, συμμετοχές και δραστηριότητες

## **Δεν έχει σημασία ποιο είναι το επάγγελμά σας**

1. αυτό που σήμερα μετράει είναι οι σωστές «διασυνδέσεις» με τους σωστούς ανθρώπους, το σωστό χρόνο και για το σωστό λόγο.
2. Μην μοιράζετε απλά... «κάρτες» !

## **Στατιστικά στοιχεία για το NETWORKING**

- Μια σύσταση φέρνει 80% περισσότερα αποτελέσματα από μια απλή γνωριμία
- Το 70% των συνεργασιών-δουλειών, κλείνονται μέσα από διασυνδέσεις
- Κάθε άνθρωπος γνωρίζει τουλάχιστον άλλους 250

## **Τα χαρακτηριστικά του Networker**

1. ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ
2. ΔΥΝΑΤΗ ΠΙΣΤΗ
3. ΠΑΘΟΣ
4. ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ
5. ΝΑ ΑΚΟΥΕΙ
6. ΝΑ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΤΑΙ
7. ΔΙΟΡΑΤΙΚΟΤΗΤΑ
8. ΔΙΑΚΡΙΤΙΚΟΤΗΤΑ
9. ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ
10. ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ
11. ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΟΤΗΤΑ
12. ΕΥΓΝΩΜΟΣΥΝΗ
13. ΝΑ ΕΙΝΑΙ Ο ΕΥΑΥΤΟΣ ΤΟΥ

## **Τι απαιτείται για αποτελεσματικό Networking**

- *Εξωστρέφεια*
- *Αυτοπεποίθηση*
- *Κατανόηση ανθρώπινων συμπεριφορών*
- *Επικοινωνιακές δεξιότητες*
- *Διπλωματία*
- *Υπομονετικότητα*
- *Business εμφάνιση*
- *Ασυνήθιστες επαγγελματικές κάρτες*
- *Αγάπη για τον άνθρωπο*
- *Οργάνωση - Στοχοθεσία*
- *Δημιουργική Φαντασία - Όραμα*
- *Δημιουργική καχυποψία*
- *Νοοτροπία «δούναι και λαβείν»*
- *Στρατηγική*
- *Μακροχρόνια προοπτική*
- *Follow up*

## **Ερώτηση κρίσεως**

- *Τι έχω να προσφέρω στους άλλους ανθρώπους;*
- *Γιατί κάποιος να αγοράσει/συνεργαστεί με εμένα προσωπικά ή την εταιρεία μου;*

*Σήμερα για να επιτύχεις, πρέπει να έχεις:  
νοοτροπία ελεύθερου επαγγελματία !*

## **Σημαντικοί κανόνες**

### **Κανόνας 1**

- *Μην κολλάς σε ένα άτομο!*
- *Μίλα με ανθρώπους που δεν ξέρεις*
- *Βγες από τη «ζώνη άνεσής σου»*
- *Απλώσου όσο το δυνατόν περισσότερο!*

### **Κανόνας 2**

- *Μην γίνεσαι «αρπακτικό»*
- *Να είσαι ανθρώπινος*
- *Να είσαι ομιλητικός*
- *Δείχνε ενδιαφέρον*
- *Μην κάνεις φιγούρα*

### **Κανόνας 3**

- *Να προσέχεις τους δυο φόβους (της άλλης πλευράς)*
- *Φόβος της ταλαιπωρίας*
- *Φόβος της εκμετάλλευσης*
- *Νόμος έμμεσης προσπάθειας (μην προσπαθείς να πουλήσεις απ' την αρχή)*

#### **Κανόνας 4**

- *Να «πουλάς» χωρίς να πουλάς!*
- *Μάθε για τη δουλειά τους*
- *Ρώτα: «περιγράψτε μου τον ιδανικό σας πελάτη μήπως μπορέσω και σας συστήσω μερικούς»*

#### **Κανόνας 5**

- *Να σκέφτεσαι το NW σαν σπορά!*
- *Μην απαιτείς άμεσα αποτελέσματα!*
- *Αν τα έχεις, τέλεια!*
- *Αν όχι, μην απογοητεύεσαι... συνέχισε!*

#### **Κανόνας 6**

- *Να αναζητάς (εγλωσσικά) τους πιο σημαντικούς σε κάθε σύνδεσμο, οργανισμό, εταιρεία κτλ.*
- *Βρες τρόπους να τους φανείς χρήσιμος*
- *Πρόσφερε και είναι σίγουρο ότι θα λάβεις*

#### **Κανόνας 7**

- *Μην προθυμοποιείσαι πρώτος να προσφέρεις την κάρτα σου*
- *Αν σου ζητήσουν, τότε τη δίνεις*
- *Πάντα να ζητάς εσύ!*
- *Μην μοιράζεις απλά... «κάρτες» !*
- *Κάνε follow up με κάποιο ευχαριστήριο επαγγελματικό e-mail, σχετικά με την συζήτηση που είχατε, έτσι θα κάνεις άμεσα διαθέσιμα και τα ηλεκτρονικά σου στοιχεία επικοινωνίας.*

## Τα 6 «κλειδιά» της Γοητείας\*!

1. Αποδοχή! Να χαμογελάς!
2. Εκτίμηση! Να εκτιμάς και να λες «ευχαριστώ»!
3. Να συμφωνείς φιλικά! Μην διαφωνείς, μην επιτίθεται!
4. Δείχνε θαυμασμό, κάνοντας αιτιολογημένες φιλοφρονήσεις
5. Να επαινείς! Δείχνε την εκτίμησή σου!
6. Δίνε αμέριστη προσοχή όταν σου μιλούν! (Ματιές, γλώσσα σώματος κτλ.)

\*Το IQBLM e-book «Προσωπική Γοητεία» θα σας βοηθήσει πολύ.



## **Στρατηγική προετοιμασία**

- **Προσπάθησε να δικτυωθείς με τα σωστά groups ανθρώπων**

*Εγώ τι χρειάζομαι;*

*Αυτό το group τι έχει να μου δώσει;*

*Εγώ τι έχω να δώσω για αντάλλαγμα;*

- **Να σχεδιάζεις προκαταβολικά**

*Ποιος θα είναι εκεί;*

*Τι είδους εκδήλωση είναι;*

*Πόσες κάρτες θα χρειαστώ;*

- **Να γνωρίζεις την κουλτούρα του group των ανθρώπων που θα συναντήσεις**

*Αυστηροί;*

*Χαλαροί;*

- **Δεν βοηθά να μοιράζεις κάρτες, αλλά να τις δίνεις στους κατάλληλους ανθρώπους**

*Ποιοι θα είναι αυτοί στο συγκεκριμένο group;*

- **Αναζήτησε τις πολύτιμες για εσένα επαφές**

*Μην περιμένεις να έρθουν αυτοί πρώτα σε εσένα!*

*Δείξε πρώτος ενδιαφέρον σ' αυτούς και σ' αυτό που κάνουν*

*Ποτέ μην πείτε ακριβώς τι κάνετε, αν πρώτα δεν έχει προηγηθεί «κουβεντούλα»*

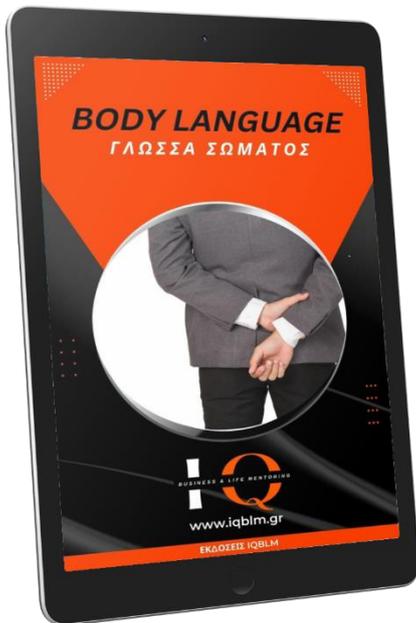
- **Να κρατάς σύντομες σημειώσεις για να θυμάσαι και να κάνεις την αποτίμησή σου αργότερα (Ωνάσης)**
- **Που συχνάζουν, ανήκουν, συμμετέχουν οι ιδανικοί σου πελάτες;**

*Σε ομάδες: Κοινωνικές, Αθλητικές, Πολιτιστικές, Πολιτικές, Θρησκευτικές, Κοινωνικής συνεισφοράς, Πνευματικότητας, Επαγγελματικές, Επιχειρηματικές*

## **Σωστή πρώτη εντύπωση\*!**

- Στάση σώματος
- Σωστές ματιές
- Καλή οπτική επαφή
- Γνήσιο χαμόγελο
- Σταθερή κάθετη χειραψία
- Ενδιαφέρον στο άλλο άτομο
- Προσαρμογή στους ρυθμούς του άλλου ατόμου

**\*Το IQBLM e-book «Body Language/Γλώσσα σώματος» θα σας βοηθήσει πολύ.**



## **Συντήρηση λίστας επαφών**

- Άρχισε να τη δημιουργείς με ανθρώπους που ήρθες σε επαγγελματική επαφή και σου έδωσαν την κάρτα τους
- Χώρισέ την σε κατηγορίες, αν αυτό σε βολεύει (υποψήφιοι-υπόλοιποι)
- Να την ενημερώνεις αν προκύπτουν αλλαγές στοιχείων επικοινωνίας
- Κράτα διαρκή επαφή μαζί τους (η τεχνολογία βοηθάει πολύ σ' αυτό)
- Μη διστάζεις να ζητήσεις την συμμετοχή τους σε διάφορα πράγματα, χωρίς όμως να γίνεσαι πιεστικός κι ενοχλητικός!

## **Τα βασικά πλεονεκτήματα του Networking**

- Το να διασυνδέεσαι είναι μια αναγκαιότητα, όσον αφορά την εξεύρεση μιας δουλειάς, μιας συνεργασίας ή άλλων επαγγελματικών επαφών
- Το στρατηγικό NW είναι 12 φορές πιο αποτελεσματικό από τη διαφήμιση!
- Το NW σας βοηθά να ανακαλύψετε κρυμμένες ευκαιρίες αλλά και να ξεχωρίσετε από τον ανταγωνισμό.
- Μια έμμεση προσέγγιση είναι πάντα καλύτερη από μια άμεση (συστάσεις)
- Το NW σας βοηθά να ξεπεράσετε τη φυσική δειλία, το φόβο ότι χρησιμοποιείτε τους άλλους και τον φόβο της απόρριψης!

## **Τρεις βασικές τεχνικές δικτύωσης**

1. Δημιούργησε ένα δίκτυο συνεργατών με ανοιχτά μάτια και αυτιά για κάθε νέα ευκαιρία που μπορεί να υπάρχει για εσένα
  2. Να προσεγγίζεις άτομα με τους δυο τρόπους: Έμμεσα ή Άμεσα
  3. Χτίσε προσωπική ορατότητα, με διαρκή αναβάθμιση του προφίλ σου
- Να παρευρίσκεσαι σε όλες τις σχετικές κοινωνικές εκδηλώσεις που μπορείς!

Η δικτύωση είναι μια διαρκής διαδικασία!

## **Τα βήματα μιας επιτυχημένης καμπάνιας**

1. Ξεκάθαρος αντικειμενικός σκοπός (Ξ.Α.Σ.)
2. Επιλογή κατάλληλου προωθητικού μέσου
3. Ποσότητα vs Ποιότητα, υποψηφίων πελατών
4. Χαρακτηριστικά πελάτη
5. Δήλωση της αποστολής σας
6. Σε τι μπορείτε να φανείτε χρήσιμος στους συνεργάτες που σας δίνουν πληροφορίες και σας συστήνουν (Ανταποδίδετε την συνεισφορά τους)

## **Το σωστό «δίκτυο» συνεργατών**

- Να μιλάς σε ανθρώπους που γνωρίζεις, χωρίς όμως να ενοχλείς και να κουράζεις, σχετικά με το τι αναζητάς επιχειρηματικά
- Να διευκρινίζεις τι ακριβώς θέλεις να κάνουν οι δικτυακοί σου συνεργάτες και τι ακριβώς θα κάνουν εσύ γι' αυτούς
- Να ξέρεις προκαταβολικά, τι είδους ανθρώπους σε συμφέρει να έχεις ως συνεργάτες
- Επέλεξε για συνεργάτες άτομα εξωστρεφή και φιλικά που να γνωρίζουν κόσμο!
- Χρησιμοποίησε το τηλέφωνο, αλλά και προσωπική επαφή όπου απαιτείται

# Τεχνική προσωπικής επικοινωνίας

(τα 4 είδη\* τύπων των ανθρώπων)



## Προσεγγίζοντας ανθρώπους «κλειδιά»

Η κατ' ευθείαν επαφή

- Αν στείλετε κάποιον συνεργάτη σας, θα πρέπει να ταιριάζει στο προφίλ του ατόμου «στόχου σας»
- Σκεφτείτε τον τρόπο προσέγγισης του ατόμου που ενδιαφέρεστε
- Φροντίστε να είστε σε θέση να επιδείξετε το συγκριτικό σας πλεονέκτημα
- Με αυτοπεποίθηση και επαγγελματισμό, να αποφύγετε κάθε πιθανό εμπόδιο
- Συμπεριφερθείτε σαν να σας περίμενε
- Να είστε έτοιμοι να καταθέσετε ένα σύντομο και πειστικό μήνυμα σε αυτόν που αποφασίζει (Ξ.Α.Σ.)
- Τι να κάνετε στο ξεκίνημα μιας επαφής
- Να είστε ευχάριστος και με αυτοπεποίθηση και να μπειτε χωρίς περιστροφές στο «θέμα»
- Χρησιμοποιήστε κοινούς γνωστούς, που επωφελήθηκαν από εσάς ή συστάσεις σημαντικών γνωστών
- Κάντε μια αναφορά σε κάποια νέα/πληροφορίες που έχετε και που ίσως ενδιαφέρουν

- Αναμένετε για ανταπόκριση, να ξέρετε πότε πρέπει να μην μιλάτε, αλλά να «ακούτε»!

### **Πώς να το πείτε**

- Κάντε μια ερώτηση που θα κάνει τον άλλο να σας προσέξει ιδιαίτερα
- Κινήστε την περιέργεια, καταθέτοντας ερωτηματικά το πρόβλημα που εσείς μπορείτε να λύσετε
- Απαντήστε έμμεσα στην ερώτηση, λέγοντας τι είναι αυτό που εσείς προσφέρετε και ποια προβλήματα λύνετε
- Να είστε συγκεκριμένοι
- Δώστε παραδείγματα ανθρώπων που ωφελήθηκαν από την συνεργασία σας
- Ζητήστε να κάνει κάτι ο συνομιλητής σας (να αναλάβει δράση)

## **Elevator Pitch**

### **σύντομη δήλωση - ποιος είστε και τι κάνετε**

- Δήλωση πόνου σε 10''
- Συνεργάζομαι με επιχειρηματίες και τους βοηθώ να ξεχωρίσουν στον κλάδο τους και να θωρακίσουν την κερδοφορία τους !
- Πρόταση ωφέλειας σε 30''

*Ξεκάθαρη, εύκολα κατανοητή, δελεαστική (οφέλη), αναντίρρητη*

#### Παράδειγμα:

*Ο κος Γιώργος Σ., που διευθύνει την ΑΛΦΑ Α.Ε. ήθελε ένα ειδικό πρόγραμμα διαχείρισης, που θα βοηθούσε να εξασφαλίσει την ομαλή λειτουργία της επιχείρησής του, σε περίπτωση που θα αυτός θα έπρεπε να λείπει αρκετό διάστημα για προσωπικούς λόγους. Τους βοήθησα στο θέμα αυτό και σήμερα η επιχείρησή του ανθίζει, παρά την απουσία του.*

## **Τι πρέπει να προσέχουμε**

### *Πηγαίνοντας σε μια εκδήλωση για Networking*

- *Πρέπει να έχουμε προσεγμένη επαγγελματική εμφάνιση!*
- *Πάμε πιο νωρίς για να μιλήσουμε και με άλλους που έχουν πάει νωρίτερα*
- *«Προετοιμάστε» την απάντησή σας στην ερώτηση : Κι εσείς με τι ασχολείστε;*
- *Βεβαιωθείτε ότι αξίζει τον κόπο να παραβρίσκεστε εκεί και δεν χάνετε τον πολύτιμο χρόνο σας (χρόνος είναι η ζωή σας)!*
- *Πηγαίνετε με σκοπό να δημιουργήσετε επαγγελματικές σχέσεις κι όχι να κάνετε άμεσες πωλήσεις!*
- *Ξ.Α.Σ. ! (Γιατί πηγαίνω; Τι ακριβώς θέλω να πετύχω;)*

### **Η τέχνη της προσωπικής ορατότητας**

#### *Πώς να ξεχωρίζετε από το υπόλοιπο πλήθος*

- *Σε κάποιο συνέδριο κάντε μια καλή ερώτηση*
- *Σε μια σύσκεψη καταθέστε την άποψή σας*
- *Να γράφετε άρθρα σε κλαδικά περιοδικά*
- *Συστηθείτε σε όσους περισσότερους ανθρώπους σε μια επαγγελματική εκδήλωση*
- *Ελαφρώς διαφοροποιημένο επαγγελματικό dress code*
- *Πάντα χαμογελαστοί, ευχάριστοι με έξυπνο χιούμορ*
- *Να έχετε άποψη μόνο για όσα γνωρίζετε καλά, μην δείχνετε ξερόλες!*
- *Να έχετε μια ασυνήθιστη business card*
- *Προσφέρετε την θέση σας, τη σειρά σας, βοηθήστε κάποιον που χρειάζεται βοήθεια αυτή τη στιγμή, δείξτε σεβασμό στο προσωπικό της εκδήλωσης*
- *Προβάλετε ένα κοινωνικό σας χόμπι/συνεισφορά*
- *Προβάλετε κάτι ιδιαίτερο που έχετε δημιουργήσει, π.χ. στα social media, μια κλειστή ομάδα επιτυχημένων επαγγελματιών, ευχαριστημένων πελατών, την αρθρογραφία στο blog σας, ένα πολύτιμο δώρο που δίνετε στο site σας κ.α.*
- *Με λίγα λόγια, κάντε κάτι που θα κάνει καλή εντύπωση!*

Προσοχή, όχι αλαζονεία κι υπεροπτισμό!

## **Networking & Business cards**

- Πάντα να έχετε αρκετές *business cards* μαζί σας (στην τσάντα και στο αυτοκίνητο)
- Εφαρμόστε ένα σύστημα στο να δίνετε και να παίρνετε κάρτες
- Πάντα να κοιτάτε την κάρτα πριν την βάλετε στην τσέπη σας
- Δείτε το όνομα και αμέσως κοιτάξτε στο πρόσωπο του ατόμου που σας την έδωσε. Θα το θυμάστε καλύτερα !
- Σημειώστε κάτι που πρέπει να θυμάστε γι' αυτό το άτομο, επάνω στην κάρτα του
- Μην περιμένετε να επικοινωνήσουν μαζί σας πρώτοι οι άλλοι, κάντε εσείς αυτό το βήμα. **ΕΣΕΙΣ ΕΙΣΤΕ Ο NETWORKER !**

## **Ανακεφαλαίωση**

### **Αναλύσαμε:**

- Τι είναι το *Networking*
- Τα χαρακτηριστικά του *Networker*
- Τι απαιτείται
- Δημιουργώντας άριστες πρώτες εντυπώσεις
- Τρεις βασικές τεχνικές δικτύωσης
- Τα βήματα μιας επιτυχημένης καμπάνιας
- Το σωστό «δίκτυο» συνεργατών
- Τεχνική προσωπικής επικοινωνίας
- Προσεγγίζοντας ανθρώπους «κλειδιά»
- Τα σωστά λόγια στην πρώτη επαφή
- *Elevator Pitch* – σύντομη δήλωση επαγγέλματος
- Τι πρέπει να προσέχουμε
- Η τέχνη της προσωπικής ορατότητας
- *Networking & Business cards*