



UNIUNEA EUROPEANĂ



Mergi la evenimente de business? Cati oameni intalnesti? Cati cunosti cu adevarat?

Intalnirile de networking au aparut ca raspuns la nevoia oamenilor de a se cunoaste, nu doar a se intalni. Vrei sa cunosti posibili colaboratori, parteneri, furnizori, competitori sau chiar clienti? Vino la urmatoarea intalnire de business networking.

LUNI, 2 SEPTEMBRIE 2019

Ora: 16.00

Locatia: Centrul Regional de Consiliere Business

Adresa: Municipiul Craiova, judetul Dolj.

Agenda intalnirii:

- 16.00 - Inregistrarea participantilor
- 16.20 - Pastila antreprenoriala - ce sa faci dupa un eveniment!
- 17.30 - Sesiune de prezentare a produselor/serviciilor fiecarui antreprenor
- 18.30 - Prezentare de business - Asigura-te ca stii ce trebuie!
- 19.30 - Networking liber

Ce este Reteaua Antreprenorilor Regionali?

Este o comunitate de business care faciliteaza accesul la Metode, Oameni si Recomandari cu Entuziasm. Intalniri de networking pentru a crea relatii si ateliere de networking pentru dezvoltare de business. Pentru ca oamenii fac afaceri cu oameni pe care ii cunosc si in care au incredere. Reteaua Antreprenorilor Regionali.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Ai intalnit vreodata o persoana interesanta la un eveniment, cu care ai schimbat datele de contact si cu care ai intentionat sa tii legatura si sa te revezi? Oricare ar fi mediul in care faci networking si obiectivul pentru care participi la un eveniment, follow up-ul este instrumentul care te va ajuta sa ti-l indeplinesti.

Ce faci dupa o intalnire de networking? Pentru ca ce faci dupa poate face diferenta. Poti sa construiesi relatii, sau pur si simplu baze de date.

Iti propunem 10 lucruri de care sa tii cont cand mergi la intalniri de networking:

1. Ia-ti notite la eveniment. Nu pe foi, le vei pierde. In agenda unde iti stabilesti intalnirile sau pe telefon, daca nu esti adept al scrisului de mana.
2. Cauta numele persoanei pe Google - o sa gasesti mai multe informatii care te vor ajuta sa te reconectezi cu cel/cea cu care ai stabilit sa tii legatura.
3. Cauta sa fii o persoana de influenta. Ce inseamna asta? Vezi cu cine il poti pune in legatura, fapt care i-ar aduce un plus valoare. O sa fii tinut minte ca persoana care le-a facut cunostinta.
4. Scrie un email in care spui ca ti-a facut placere sa il cunosti si propune-i un telefon in care sa stabiliti o posibila intalnire viitoare.
5. Trimite o cerere de contactare pe LinkedIn, spunand ca ti-ar placea sa tineti legatura si in retea online.
6. Da-i un telefon, daca esti confortabil cu conversatiile telefonice si solicita-i o intalnire in care puteti descoperi interese comune si puncte de referinta viitoare.
7. Daca ai avut o conexiune mai speciala si ati stabilit deja sa va imprieteniti pe Facebook atunci cand ati relationat, trimite-i o cerere de prietenie. Fereste-te insa sa ii cauti pe Facebook pe toti cei prezenti la eveniment si sa le trimiti cereri de prietenie. Nu toti folosesc profilul de facebook in scopuri profesionale si pot fi deranjati.
8. Fa-ti o lista cu contactele de la evenimente, unde sa iti notezi comentarii si sa iti planifici follow-up-ul. Un contact facut astazi nu iti va aduce un rezultat imediat dar o relatie pe care o intretii va genera mai multa valoare decat iti poti imagina.
9. Ar fi ideal sa faci follow up in urmatoarele 48 de ore - dar asta nu inseamna ca nu mai poti contacta persoana respectiva ulterior. Cand revii imediat dupa ce ai cunoscut pe cineva sansele sunt sa vrea sa continuati discutia de unde a ramas si sa pui bazele unei relatii de durata.
10. Trimite un articol, o carte sau o informatie care crezi ca va fi interesant pentru persoana pe care o contactezi. Asta presupune insa ca ai ascultat cu atentie atunci cand ai relationat.

Activitatea de networking poate fi consumatoare de timp si energie, daca o faci haotic. Dar daca o gandesti ca pe o strategie pe termen lung, cu obiective clare si pe care o faci saptamanal, intr-un cadru organizat si profesional, se va dovedi cea mai buna investitie profesionala si personala.

Bibliografie: <https://morenetworking.ro/cum-sa-faci-follow-up-dupa-un-eveniment-de-networking/>