

Tipy trenérů ze Seznamu: Jak na networking?

16.4.2024 - Lukáš Pirný | Seznam.cz

Co je networking a proč je dobré se mu věnovat? To jsou otázky, nad kterými se na následujících řádcích zamyslel náš trenér Lukáš Pirný. Přečtěte si o tom, proč je důležité rozšiřovat síť kontaktů a jak o ni pečovat.

Networking spočívá v umění aktivně oslovit, zaujmout a vytvářet síť konexí, díky které můžete získat informace, rady, podporu, kontakt, vysněné zaměstnání nebo třeba investora pro váš projekt. Nejde ale jednostranné využití známosti, cílem je kultivovat a udržovat vztahy s prospěchem pro obě zapojené strany. Networking je něco, co už pravděpodobně děláte, jen ne vědomě.

Trenéři v Seznamu

Tým trenérů, který působí v Seznamu, se stará nejen o hladký onboarding nováčků, ale především o rozvíjení dovedností Seznamáků. Trenéři s nimi pilují třeba obchodní a prezentační dovednosti, radí jim, jak zvládat stresové situace, manažerům pomáhají vylepšit jejich leadership nebo nabízí tipy pro efektivnější nakládání s časem.

Baví vás práce s lidmi a máte zkušenosti s prací trenéra nebo lektora? Skvělé, náš trenérský tým právě hledá posilu.

Jak začít networkovat?

Zmapujte si svou aktuální síť kontaktů. Pravděpodobně ji tvoří spolužáci ze střední nebo vysoké školy, vzdálení členové rodiny, rodiny vašich přátel, bývalí kolegové nebo nadřízení, členové zájmových skupin a kdokoli další, s kým se společensky setkáváte. Je v ní někdo zajímavý, kdo by vám mohl pomoci, nebo ještě lépe, komu můžete pomoci vy?

Kontakty jsou všude kolem vás, stačí je ulovit

Nové kontakty můžete získávat buď cíleně, nebo organicky. Na konferencích, veletrzích nebo speciálních networkingových akcích si můžete dopředu zjistit, kdo se akce účastní, a cíleně si vytipovat osobu, se kterou se chcete poznat. Organicky můžete networkovat v podstatě kdekoli a kdykoli, třeba v dlouhé frontě v obchodě.

Trenérský tým, který se stará o rozvoj Seznamáků.

Důležitá je příprava, bez ní rozšiřování sítě kontaktů nebudete mít pod kontrolou. Aktivně oslovujte nové tváře a zároveň buďte dostupní pro ostatní. Dejte lidem důvod, proč by se s vámi měli chtít bavit, a ukažte, v čem pro ně můžete být prospěšní. Získejte kontakt a navažte na setkání.

V neposlední řadě o kontakt pečujte – propojte se na LinkedInu nebo dalších sociálních platformách, průběžně se připomínejte a udržujte si přehled o jeho aktivitách.

Budte přesvědčiví

Důležité je nejen to, co říkáte, ale také jak to říkáte. Při navazování kontaktu se vám bude rozhodně hodit sebejistý verbální projev, silný vyjadřovací styl i přirozená neverbální komunikace. Pokud něco o sobě tvrdíte, mějte argumenty, kterými svá tvrzení můžete podepřít, a správně komunikujte negativa. A připravte se na námitky, které mohou od oslovených přijít. Pokud jdete networkovat například v doprovodu kolegy, domluvte se, jak chce být představen, co máte zmínit i jaké informace raději vynechat.

Elevator pitch: Vypíchte své přednosti

Slovní spojení elevator pitch označujete krátkou sebe prezentací, která trvá zhruba 20-60 vteřin. Měli byste v ní stručně a poutavě shrnout, kdo jste, co děláte, jaké jsou vaše silné stránky a v čem se lišíte od konkurence.

Spojení navázáno? Čas na smalltalk

Smalltalk, který se zdaleka nemusí týkat jen počasí, slouží k rychlému navázání kontaktu. Čeho byste se při něm měli vyvarovat?

- Vyhněte se obsáhlým a příliš složitým tématům.
- Neřešte soukromé záležitosti a nepokládejte osobní otázky, které by váš protějšek mohly dostat do rozpaků.
- Na nic si nestěžujte a negativní nebo potenciálně kontroverzní názory si nechte pro sebe.
- Mezi témata, která se při smalltalku považují za tabu, patří politika, náboženství nebo finance.

A hlavně mějte na paměti, že smalltalk není monolog, a proto dejte prostor k mluvení i druhému.

<https://blog.seznam.cz/2024/04/tipy-treneru-ze-seznamu-jak-na-networking>