

Chcesz iść do przodu? Postaw na networking!

Marketing i sprzedaż | Negocjacje i komunikacja | Psychologia | Artykuły / Katarzyna Klimek-Michno / Pracuj.pl

- Znamy znajomego, z którym tak dobrze Ci się rozmawiało. Klient, z którym kiedyś współpracowałeś. Ludzie, których poznałeś podczas spotkania branżowego. Gdzie są ich wizytówki, czyżby zaginęły? Kontakt się urwał? Znajomość się nie rozwinęła, a teraz niezręcznie prosić ich o wsparcie?

TREŚĆ ARTYKUŁU:

Szukanie pracy – być może w ogóle nie będziesz musiał się tym zajmować, bo... praca znajdzie Cię sama! Musisz tylko świadomie budować sieć kontaktów. Networking to jednak coś więcej niż kolekcjonowanie wizytówek. Wymaga cierpliwości i dzielenia się z innymi tym, co potrafimy robić.

Znamy znajomego, z którym tak dobrze Ci się rozmawiało. Klient, z którym kiedyś współpracowałeś. Ludzie, których poznałeś podczas spotkania branżowego. Gdzie są ich wizytówki, czyżby zaginęły? Kontakt się urwał? Znajomość się nie rozwinęła, a teraz niezręcznie prosić ich o wsparcie?

Aby nie znaleźć się w takim punkcie i z takimi rozterkami, należy pamiętać, że praca, którą mamy, to nie tylko obowiązki zlecone przez szefa i cyferki, które zmieniają się na koncie pod koniec miesiąca. Praca to również ludzie, którzy nas otaczają – dzięki nim uczymy się, rozwijamy, zdobywamy nowe doświadczenia, wymieniamy się talentami. To ogromny bagaż, który może się okazać bardzo pomocny, gdy będziemy chcieli zmienić coś w swoim życiu – na przykład pracę.

- Networking jest naturalnym elementem naszego życia. Każdy go realizuje, w różnym stylu i z różnym efektem, ale nie każdy stawia sobie cele z tym związane i analizuje, czy networking przynosi mu rezultaty – mówi Beata Kapcewicz, coach kariery.

4 klucze do sukcesu

Aby być skutecznym, zdaniem Beaty Kapcewicz, należy zwrócić uwagę na:

- wartość, którą możemy dać otoczeniu – to mogą być np. nasze kompetencje, umiejętności, postawa
- wiarygodność – nie zbudujemy sieci kontaktów, jeśli nie będziemy wzbudzać zaufania
- utrzymywanie relacji – liczy się nie tylko pierwsze wrażenie, ale budowanie długodystansowych kontaktów
- komunikację – budowanie osobistej marki i umiejętne komunikowanie wartości, którą oferujemy na zewnątrz, wśród ludzi

Czym to się je...

Co konkretnie robić, aby tworzyć sieć kontaktów? Oto kilka praktycznych wskazówek.

1. Świadomość i chęci

Przede wszystkim musimy chcieć się rozwijać i mieć świadomość, że to właśnie inni ludzie i relacje z nimi są ważne na rynku pracy i wartościowe w wielu sytuacjach zawodowych, dlatego też warto je pielęgnować.

2. Jasno określony cel

Zanim zaczniemy budować sieć kontaktów, warto zastanowić się nad celem swoich działań networkingowych i tym, co konkretnie chcemy osiągnąć. Głównym celem może być zmiana miejsca pracy lub zupełna zmiana

branży, zdobycie nowych doświadczeń, nauka nowych umiejętności, podnoszenie kwalifikacji czy rozwijanie kompetencji.

3. Spotkania branżowe, konferencje, szkolenia

Udział w różnych wydarzeniach biznesowych ułatwia poznawanie ludzi, wymianę doświadczeń, poglądów i ... wizytówek.

4. Podtrzymywanie znajomości

Aby networking był skuteczny, ważne jest systematyczne utrzymywanie kontaktów i dbanie o nie, ale w zupełnie naturalny, niewymuszony sposób. Mogą w tym pomóc spotkania, czy to na gruncie zawodowym, czy towarzyskim, rozmowy, telefony, podtrzymywanie kontaktu poprzez media społecznościowe itd.

5. Aktywność online

Włączanie się do rozmów, śledzenie grup dyskusyjnych, aktywność w portalach branżowych, eksperckie wypowiedzi – to wszystko pozwala nam zgłębiać wybrane zagadnienia, poszerzać horyzonty, realizować zainteresowania, a jednocześnie być wśród ludzi i nawiązywać kontakt.

6. Dzielenie się wiedzą i kompetencjami

Ty dzisiaj pomagasz komuś, a ktoś kiedyś pomoże Tobie. Tak to działa. Oferując np. znajomym czy znajomym znajomych wsparcie i dzieląc się swoimi umiejętnościami, nabywasz nowe doświadczenia, rozwijasz się, wykorzystujesz wiedzę w praktyce. To również może zapoczątkować nowymi, kolejnymi kontaktami.

7. Cierpliwość

- Fiasko w networkingu odniesie każdy, kto będzie chciał szybko i łatwo przekuć to na rezultaty i pieniądze. Korzyści są naturalną konsekwencją budowania relacji, ale postawą jest wzajemna wymiana wartości – podsumowuje Beata Kapcewicz.

Autor: Katarzyna Klimek-Michno

źródło: www.pracuj.pl