

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И
НАУКИ РФ
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ОБЛАСТНОЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ»
НА ТЕМУ:
<<НЕТВОРКИНГ>>**

Выполнил:

Ягунькин А. В.

Проверил:

Бутько А. В.

Г. МОСКВА, 2013

СОДЕРЖАНИЕ:

- 1) Что такое нетворкинг?
 - 2) Правила нетворкинга.
 - 3) Что необходимо для нетворкинга?
 - 4) Техники нетворкинга.
 - 5) Течения нетворкинга.
 - 6) Завершение.
-

- **Нетворкинг (Networking)** — это систематизированный и осознанный подход к вопросам: **Как увеличить количество деловых связей** и рекомендаций? Как сделать этот процесс постоянным? Он предполагает активное знакомство с людьми — создание постоянно увеличивающегося списка связей.
-

Правила нетворкинга.

1) Не переусердствуйте.

Ничто не производит такого впечатления фальши, как сообщение по электронной почте, направленное одновременно нескольким десяткам получателей. Цель состоит в том, чтобы отношения с людьми, на которых вы можете рассчитывать, строились на искренности.

2) Не сплетничайте.

Многие люди черпают информацию из этого источника. Сплетни опасны не только для человека, про которого эта сплетня рассказывает, но и для того, кто эти сплетни распространяет. Ведь человек, постоянно рассказывающий сплетни про своих знакомых, друзей или коллег, очень быстро лишается друзей, поскольку те не хотят, чтобы после их ухода, человек начинал сплетничать в их адрес.

3) Будьте искренни.

Люди отвечают вам доверием, если знают, что вы играете с ними в открытую.

Скрытность хороша при общении в кабаке, но не тогда, когда вы намерены установить долгосрочные отношения с человеком.

• Что необходимо для нетворкинга?

- 1) Новые идеи.
 - 2) Новые проекты.
 - 3) Новые люди.
 - 4) Поиск инвесторов.
 - 5) Получение рекомендаций.
 - 6) Расширение связей.
 - 7) Личный брендинг.
 - 8) Обмен информацией.
-

Техники нетворкинга.

- 1) Исключительно позитивная информация.
- Старайтесь быть приветливым и дружелюбным в любом виде общения. Это откроет перед вами новые возможности и перспективы. Позитивные эмоции и впечатления очень важны при поддержании деловых знакомств.
- 2) Всегда быть готовым к знакомству.
- Всегда берите с собой визитки, так как знакомство может состояться в любой момент и в любом месте. Но мало раздать свои визитки и унести с собой чьи-то, важно найти способ напомнить о себе, закрепить и поддержать контакт.
- 3) Важность любых контактов.
- Не следует делить людей на нужных и ненужных, кто знает, кем завтра станет человек, которым вы сегодня пренебрегли.
- 4) Поддержание контактов.
- Над связями нужно работать, поддерживать, закреплять и развивать. Здесь будет важно вспомнить о принципах выстраивания долгосрочных клиентских отношений .
- 5) Инициировать деловые контакты.
- Устанавливайте первым новые знакомства. Используйте для знакомств различные инструменты — интернет, социальные сети, личные встречи, деловые мероприятия и конференции, телефон и e-mail.

Течения нетворкинга.

- Существует два типа нетворкинга, <<позитивный>> и <<негативный>>.
- Позитивный нетворкинг состоит в том, что, налаживая связи, вы в первую очередь думаете о том, чем вы можете быть полезны человеку.
- Негативный нетворкинг, подразумевает, что налаживание связей ведется с целью понять, чем другой человек может быть вам полезен, как он может пригодиться, как его можно использовать.

Завершение.

- Главное назначение нетворкинга – создание деловых связей с целью дальнейшего извлечения из созданной сети, выгод для себя в будущем. Причём, эта выгода не должна превышать вашей «отдачи» своего времени и сил других людей.

ВОПРОСЫ.

?

Спасибо за внимание!