



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования  
**Московский государственный областной университет**

**Презентация по дисциплине «деловые коммуникации» на  
тему: Техники и правила эффективного нетворкинга.  
Интернет нетворкинг, установление контактов по телефону и  
в деловой переписке. Установление долгосрочных  
отношений с клиентами и партнерами.**

**Выполнил:  
Егоров Антон  
1 курс ГиМУ 15 группа**

*О Деловая коммуникация в настоящий момент является очень перспективным научно-практическим направлением междисциплинарного, комплексного плана. Совершенно очевидно, что в настоящее время без знаний и навыков коммуникативной компетентности трудно обходиться в современном мире. Это касается буквально всех сфер человеческой деятельности.*

*Как наладить личные отношения с людьми или, говоря деловым языком, создать сеть контактов, используя их в своих целях?*

*Главное — не в том, чтобы познакомиться с как можно большим количеством людей. Истинная цель контактов — развитие такого уровня взаимоотношений, который обеспечит пользу и вам, и вашим партнерам. Прежде всего, вы должны быть готовы отдавать столько же, сколько получаете, и поступать с другими людьми так же, как вы хотели бы, чтобы поступали с вами.*

- 0 **Нетворкинг** – это построение деловых связей с целью получения определенных выгод в будущем. Если говорить проще, то нетворкинг – это обзаведение связями. Как вы понимаете, дружба с целью выгоды существовала всегда. Просто никому в голову не приходило назвать данное явление таким умным словом – нетворкинг. Причём вам может быть совершенно не интересно создавать сеть из людей с целью извлечения дальнейшей пользы для себя. Однако вы будете это делать даже не осознанно, просто живя на этой планете.
- 0 Многие люди ассоциируют это понятие с установлением контактов посредством социальных сетей, однако, это мнение ошибочное. Понятие нетворкинга намного шире — оно включает в себя построение и развитие персональной сети деловых контактов, полезных связей, которые работают на достижение вашей цели.



## Как завязывать знакомства?

- 0 Главное — будьте дисциплинированы и искренни. Возможно, вы и сами удивитесь, насколько незнакомые люди могут оказаться полезными, если вы:*
- 0 общаетесь с ними в открыто и искренне;*
- 0 умеете точно объяснить свои желания;*
- 0 убедительно просите о помощи.*
- 0 Худшее, что может произойти в ответ на просьбу, — это отказ. Но, во-первых, от этого не умирают, а во-вторых, почему вам должны отказать? Любой нормальный человек придет на помощь, если его об этом попросят.*



# 7 главных принципов нетворкинга

## 0 1. Инициировать деловые контакты.

0 Не стоит ждать, пока с вами заговорят, — сделайте сами первый шаг. Начните устанавливать новые знакомства. Статистика показывает, что именно дальние связи приносят самые интересные предложения, например при поиске работы. Используйте для знакомств различные инструменты — интернет, социальные сети, личные встречи, деловые мероприятия и конференции, телефон и e-mail, вечеринки и клубы по интересам. Нужные вам люди всегда найдутся где-то рядом.

## 0 2. Всегда быть готовым к знакомству.

0 Оно может состояться в самый неожиданный момент — никогда не знаешь, что принесет новый день. Поэтому всегда берите с собой визитки. Но мало раздать свои и унести с собой чьи-то — важно найти способ напомнить о себе, закрепить и поддержать контакт, именно поэтому после деловых знакомств принято писать по e-mail.

## 0 3. Взаимный интерес, или «Чем я могу быть полезен?».

0 Парадоксально, но чем больше вы думаете об интересах окружающих и их потребностях, стараетесь помочь им (бескорыстно) и быть полезным, тем больше они готовы предложить что-то интересное вам. Именно этот принцип, подобно правилу невидимой руки Адама Смита, заставляет крутиться весь механизм нетворкинга.

#### 0 **4. Соединение звеньев в цепи.**

0 Знакомьте людей друг с другом, соединяйте контакты — партнеров с партнерами, друзей с друзьями — они тоже могут быть взаимно интересны и полезны, умеете красиво представить людей друг другу. Высший пилотаж заключается в том, что нетворк начинает транслировать ту информацию, которую вы в него запускаете: люди знают вас и начинают говорить о вас — на этом основан принцип сарафанного радио, связи начинают работать и приносить идеи, нужных людей, возможности, предложения.

#### 0 **5. Только позитивная информация.**

0 Всегда помните об этическом запрете на распространение любой негативной информации — она губительна для деловой репутации. Позитивные эмоции и впечатления очень важны при поддержании деловых знакомств — они притягивают. Старайтесь быть приветливым и дружелюбным — в телефонном разговоре, в переписке. Даже если возникает конфликтная ситуация в общении, ее можно обернуть в плюс для отношений. Это откроет перед вами новые возможности. Каждый кризис таит в себе шанс. Не раз было доказано, что совместное переживание людьми стрессовых моментов сближает их намного быстрее, чем долгие годы ровных отношений. Не хлопайте дверьми, не загоняйте противника в угол — всегда лучше, когда есть возможность маневра, а двери остаются полуоткрытыми.



## 0 6. Важность любых контактов.

0 Это то, что чаще всего не понимает российская аудитория. Не стоит делить людей на нужных и ненужных. Кто знает, кем завтра станет человек, которым вы сегодня пренебрегли. Возможно, вам придется перецеловать много лягушек, прежде чем найдете свою царевну, но стоит помнить, что лягушка для вас — это чья-то царевна. Для кого-то из ваших знакомых неактуальный для вас контакт может быть очень важен, и этот человек будет вам очень благодарен.случайных встреч не бывает.

## 0 7. Поддержание контактов.

0 Над связями нужно работать — поддерживать, закреплять и развивать. Если вы хотите вырастить цветущий сад, то будьте готовы к тому, что цветочкам понадобится уход — их нужно поливать, пропалывать, подкармливать сезонными удобрениями... Так и с контактами. Здесь к месту будет вспомнить о принципах выстраивания долгосрочных клиентских и партнерских отношений и хорошем сервисе.



## Особенности нетворкинга в России.

- 0 Говоря о специфике нетворкинга в России, нужно в первую очередь учитывать культурные особенности и различие ментальностей. Именно эти обстоятельства препятствуют слепому копированию и переносу зарубежных шаблонов на российскую действительность — они здесь просто не работают. Методы нетворкинга в России нужно адаптировать и перестраивать с учетом различий в мышлении людей.
- 0 Наши российские коллеги чрезвычайно требовательны и рациональны в том, что касается установления деловых контактов. Их подход более жесткий — им некогда размениваться на бессмысленные знакомства и демонстрировать дружелюбие всем подряд.





# Как стать эффективным нетворкером?

- 0 **Эффективный нетворкер** — это прежде всего человек, с которым интересно и приятно общаться. Нетворкер должен быть эрудированным и информированным. Начинать утро с прочтения сводки новостей экономики, спорта, политики — хорошая деловая привычка. В какой-то момент она сыграет вам на пользу — не будет проблем с заполнением пауз и началом разговора, вы сможете поделиться полезной информацией в деловой беседе. Хитрость состоит в том, что если вы сами пока не являетесь эффективным нетворкером, то стоит иметь пару-тройку хороших знакомых нетворкеров — людей с большим количеством связей и знакомств, которыми они могут с вами поделиться.



## Установление долгосрочных отношений с клиентами.

- 0 Лучшим источником для вашего бизнеса являются те компании с которыми вы уже работали, т.е. ваши существующие клиенты. Очевидно, что работать с уже знакомыми и доверяющими вам компаниями легче, чем с тем с кем вы ни разу не имели дело. Поэтому важно держать связь со своими существующими клиентами и не забывать про них, ибо это залог долгосрочных отношений и взаимного успеха.

Когда вы завершаете проект, одна из ключевых вещей которые вы должны сделать это устроить встречу с клиентом, а лучше серию встреч. Обычно такие встречи приводят к пониманию и обсуждению, какие изменения происходят в их компании (а так же какие изменения происходят в индустрии и стоит ли их опасаться). Это редкий случай, когда вы и клиент обсуждаете его бизнес и стараетесь понять в каком положении находится ваш клиент уже после запуска проекта. Такие диалоги это задаток долгосрочных и успешных отношений.

Позвольте быть честным, такие встречи это больше, чем просто модные ныне «холодные продажи», это не звонок. Данный прием это часть процесса, процесса продажи ваших услуг. Вы обсуждаете и получаете информацию, которая поможет вам предложить услуги по развитию бизнеса клиента.





СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ =)

