

Убойный нетворкинг



Запомнить имя

1. Повторить
имя вслух

2. Повторить
про себя

3. Вспомнить
знакомого

4. Создать
ассоциацию

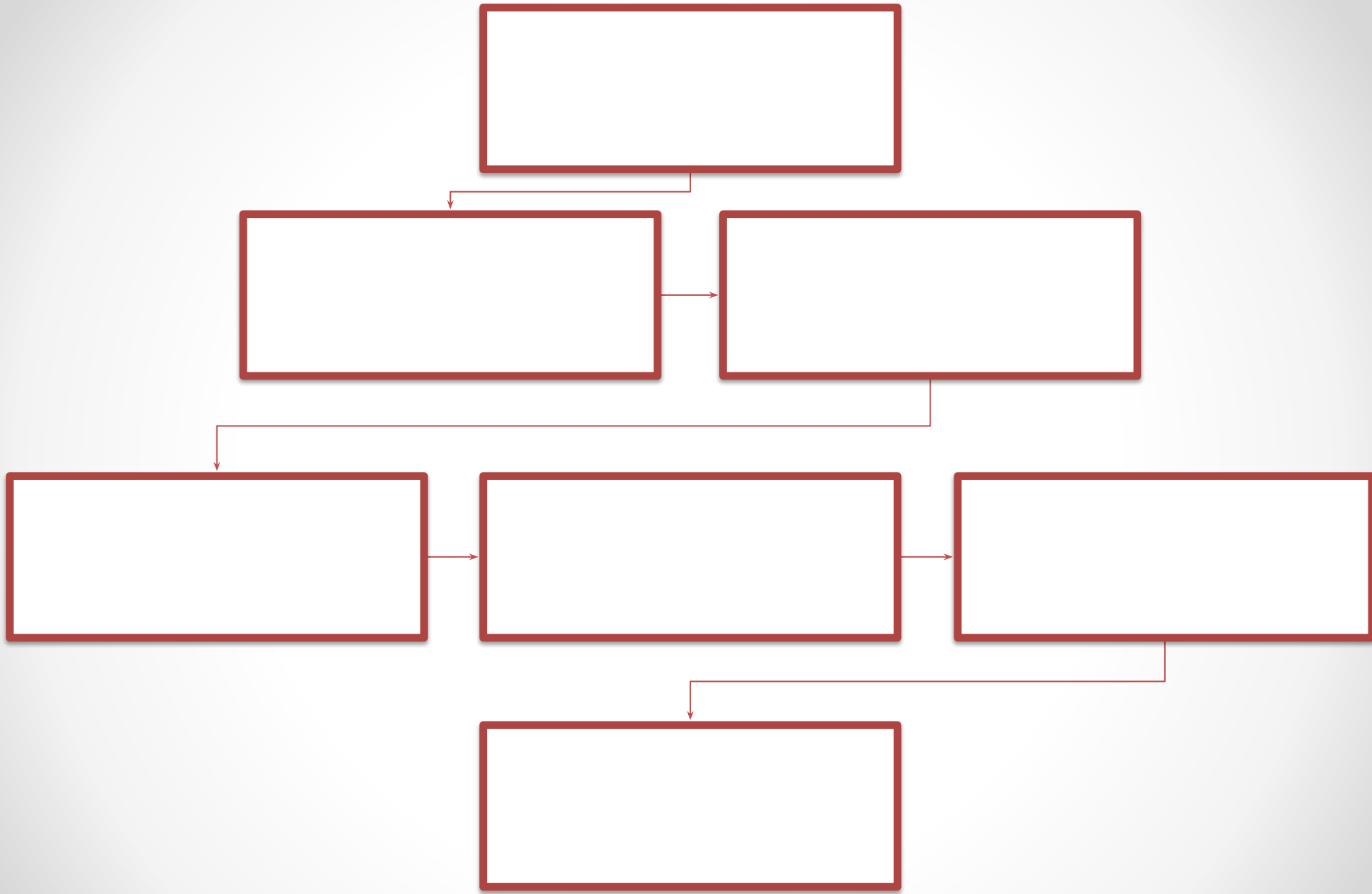
5. Попросить
напомнить

Выбор
партнёра

```
graph TD; A[Выбор партнёра] --- B[Заполнение анкет]; A --- C[Общение 4 минуты]; B --- C;
```

Заполнение
анкет

Общение 4
минуты



4 ключа эффективного нетворкинга



***Наш мозг – это фильтр
От того как он настроен, зависит то,
что ты получаешь***

Зачем?

- Что нового принесёт этот человек в мою жизнь?
- Почему этот человек важен для меня?
- Как я буду с ним взаимодействовать?

Кто?

- Возраст
- Увлечения
 - Чем занимается
- Стремления, мечты
 - Связи, возможности
- Социальный статус
- Образование
 - Семейное положение

Где?

- Где я могу его встретить?
- Как проводит свободное время?
 - Какие мероприятия посещает?
- Кто может меня с ним познакомить?

Чем?

- Чем я могу быть ему полезен?
- Какую пользу я могу ему принести
 - Почему у него должно быть желание познакомиться со мной?
- Почему для него важно продолжать со мной общение?

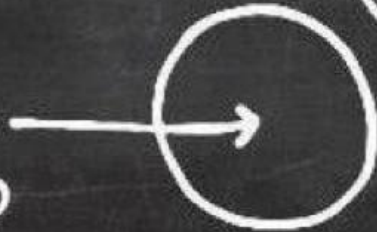
Речь в лифте



1. Знакомство



ЗОНА
ТВОЕГО
КОМФОРТА



МЕСТО, ГДЕ
СЛУЧАЮТСЯ
ЧУДЕСА

Как развить ЧП



В несколько касаний

- Чаще посещайте места, где есть интересные вам люди
- Старайтесь попадать в поле зрения, людей, с которыми вы потенциально желаете познакомиться

- Заведите привычку здороваться со всеми людьми от продавщиц, до участников мероприятий, на которых вы присутствуете
- При приветствии используйте приём "Я рад вас видеть"

- Задайте простой вопрос интересующему вас человеку: "Где находится...", "Когда начнётся...", "Сколько времени..."

- Попросите человека что-то сделать для вас: поделиться ручкой, бумагой, подержать вещи, подвинуть стул...
- Предложите свою помощь: принести воды, подержать дверь...

- Задайте вопрос предполагающий обсуждение: "как вам данное мероприятие...", "часто ли бываете здесь..."

Типичные вопросы

1. Как часто здесь бываете?

2. Что вас сюда привело?

3. Как вам мероприятие?

4. Подскажите, какая сегодня будет программа?

5. Что уже было до?

6. Что вам здесь нравится больше всего?

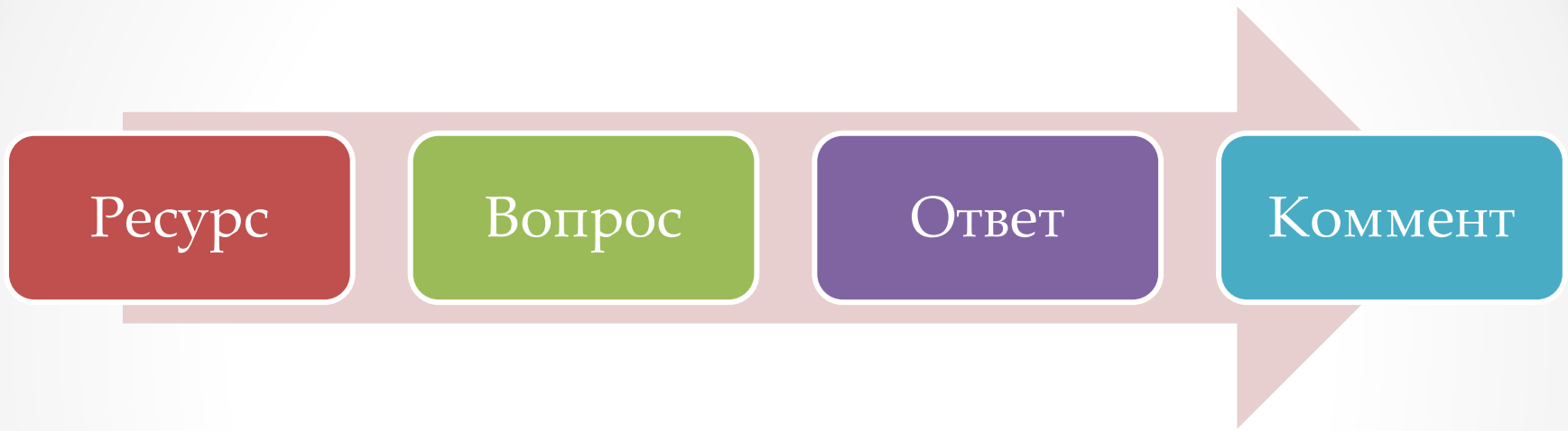
7. С кем из... вы знакомы?

8. Мне понравилось, как вы... где вы этому обучались?

•

•

Схема знакомств



Ресурсы:

- Контекст
- Собеседник
- Вы сами

Знакомство через КОМПЛИМЕНТ



Ресурсы:

- Внешний вид
- Личные качества
- Профессиональные навыки
- Как владельцу чего-либо
- Поведение

• нас
объединяет...

• КОМПЛИМЕНТ

• стремлюсь к тому
же, к чему и Вы...

• я хочу попросить
Вас...

• ДЛЯ ЭТОГО
Я ГОТОВ...

Subject: Вопрос от выпускника

Сергей, здравствуйте!

Я примерно год назад проходил у вас тренинг. А сейчас организую собственный бизнес и хочу сделать сайт. Ваш сайт <http://www.orator.biz/> очень нравится. Подскажите, у кого вы его заказывали. Если контакты остались, не могли бы вы ими поделиться?

Жду ответа.

Владимир

Владимир, день добрый.

Дизайн сайта делал Михаил Розов (rozov@bspark.ru)

Из компании <http://imagespark.ru/> (думаю, что большая часть по дизайну из работ – это его).

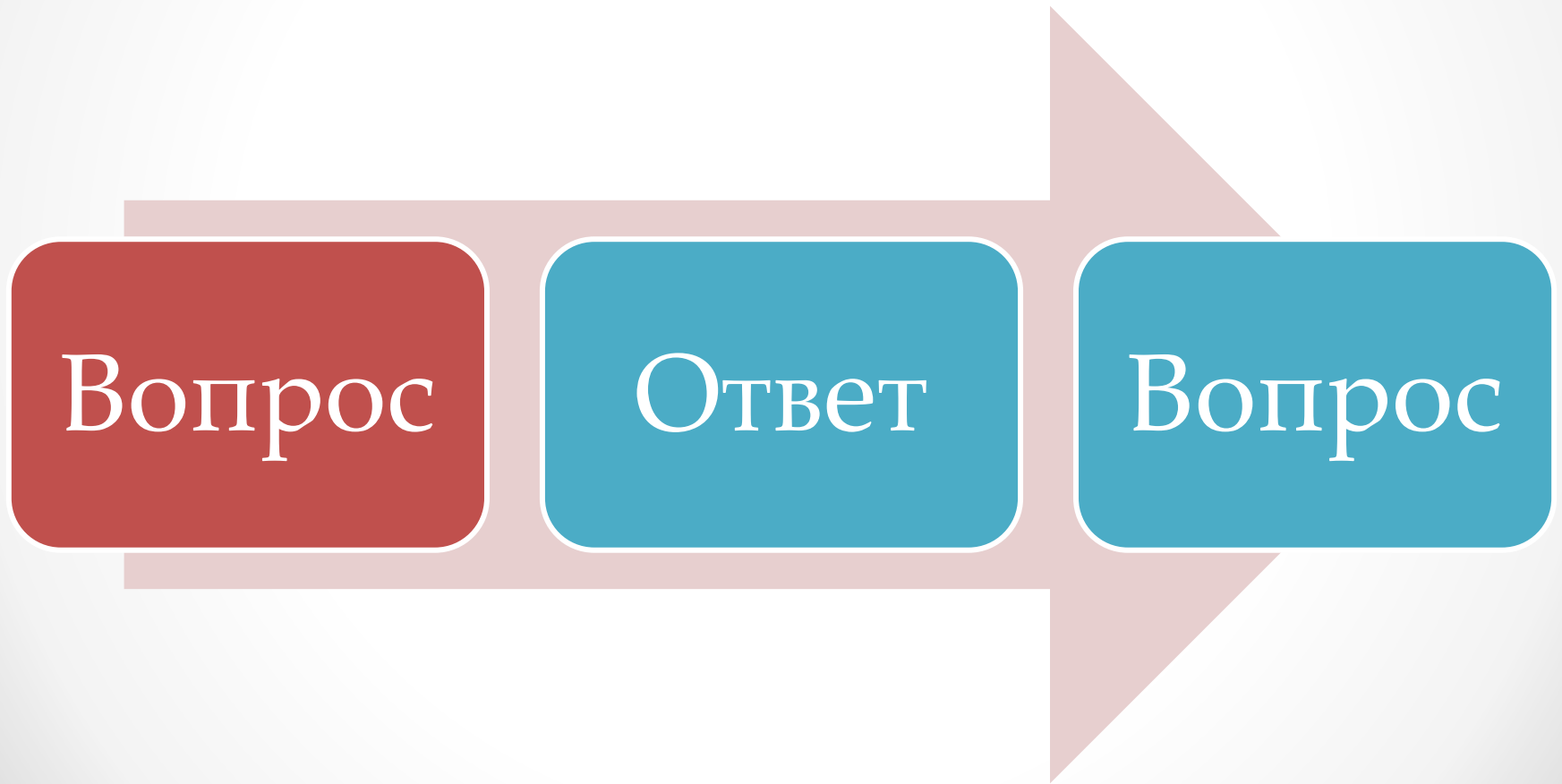
Движок сайта – Павел Лебедев: hello@someguy.ru

У меня кажется ушло тысяч 200 на дизайн и тысяч 200 на движок – итого 400.000 (это по ценам 3хлетней давности). Тут ребята берут дорого.

Но если бюджет есть и работы нравятся – то можете попробовать. Я сам результатом работы доволен. Думаю, что вложения в сайт – уже точно отбились.

Удачи!

Как поддержать общение



Вопрос

Ответ

Вопрос

О чём говорить

Об общем

О контексте

Об
актуальных
темах

О
собеседнике

О себе

Вопросы о собеседнике

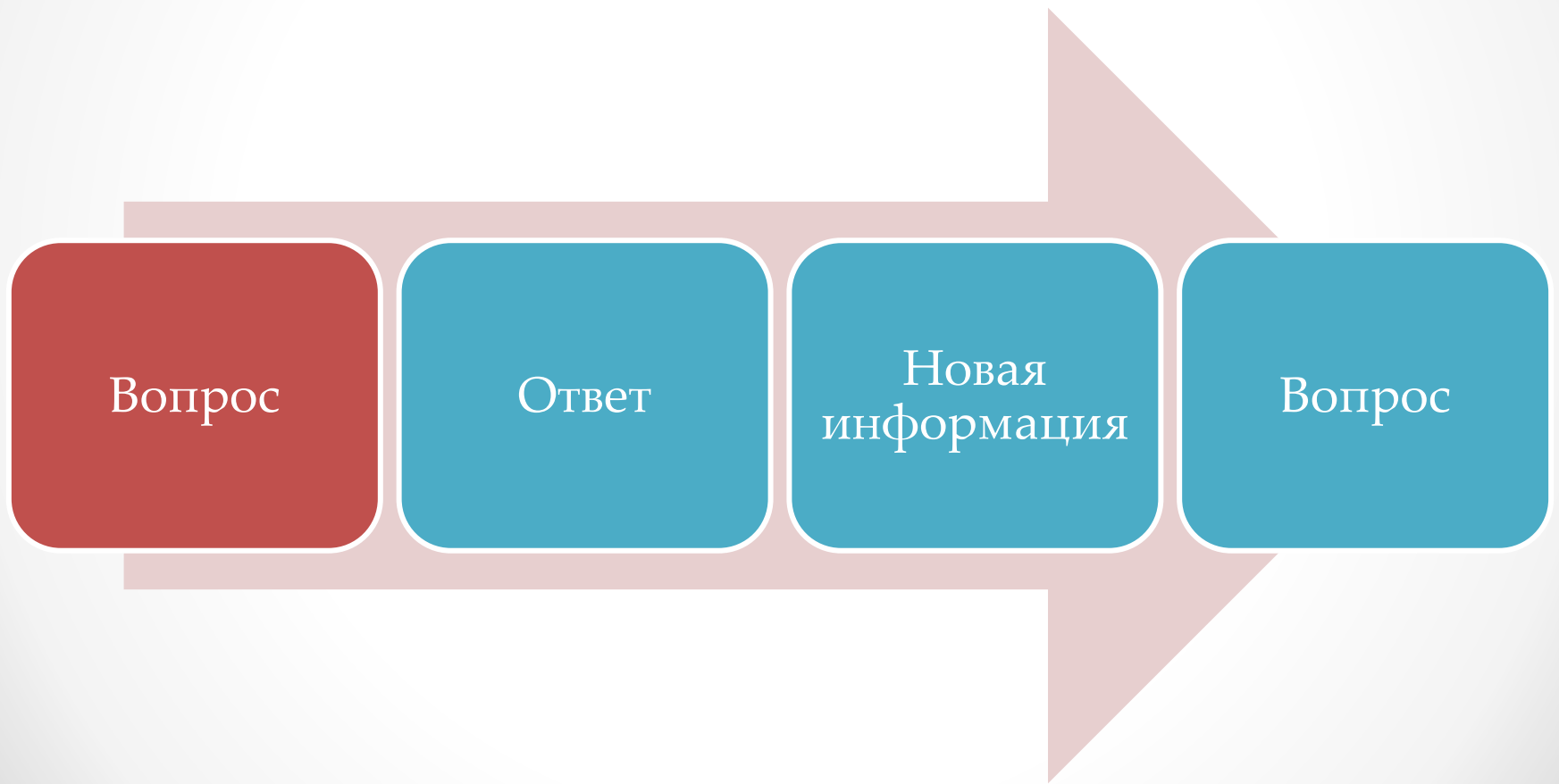
1. Ваша профессиональная деятельность?
2. Чем вы увлекаетесь? Какие ваши хобби?
3. Где вы научились..?
4. Какие у вас планы на..?
5. Как вы относитесь к..?
6. Из какого вы города?
7. Каким спортом вы занимаетесь?
8. С какими компаниями вы работаете?
9. Какие книги вы можете порекомендовать?



2. Важные темы



Как подвести к теме



Слова переходы

Кстати...

Послушайте...

Знаете...

К слову...

Как разговорить



Виды вопросов

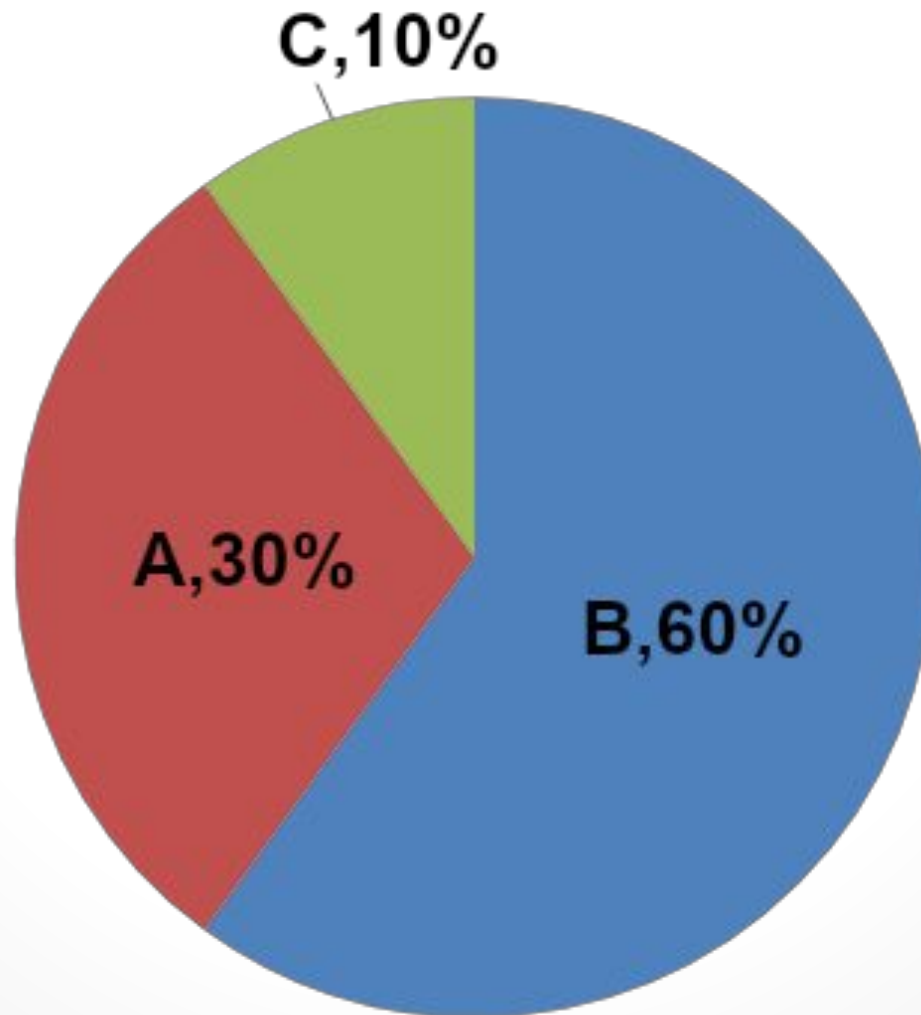
Открытые

- Что, Как, Почему, Зачем, Каким образом, Расскажите о...

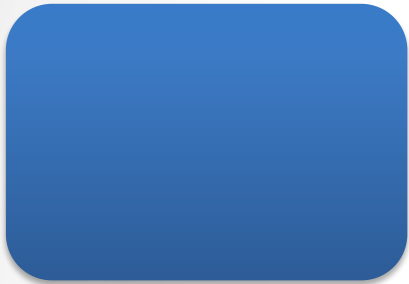
Закрытые

- Да-нет
- Альтернатива (...или...)

Закон ABC



Метасообщение



Внешность



Осанка



Походка



Жестикуляция



Контакт глаз

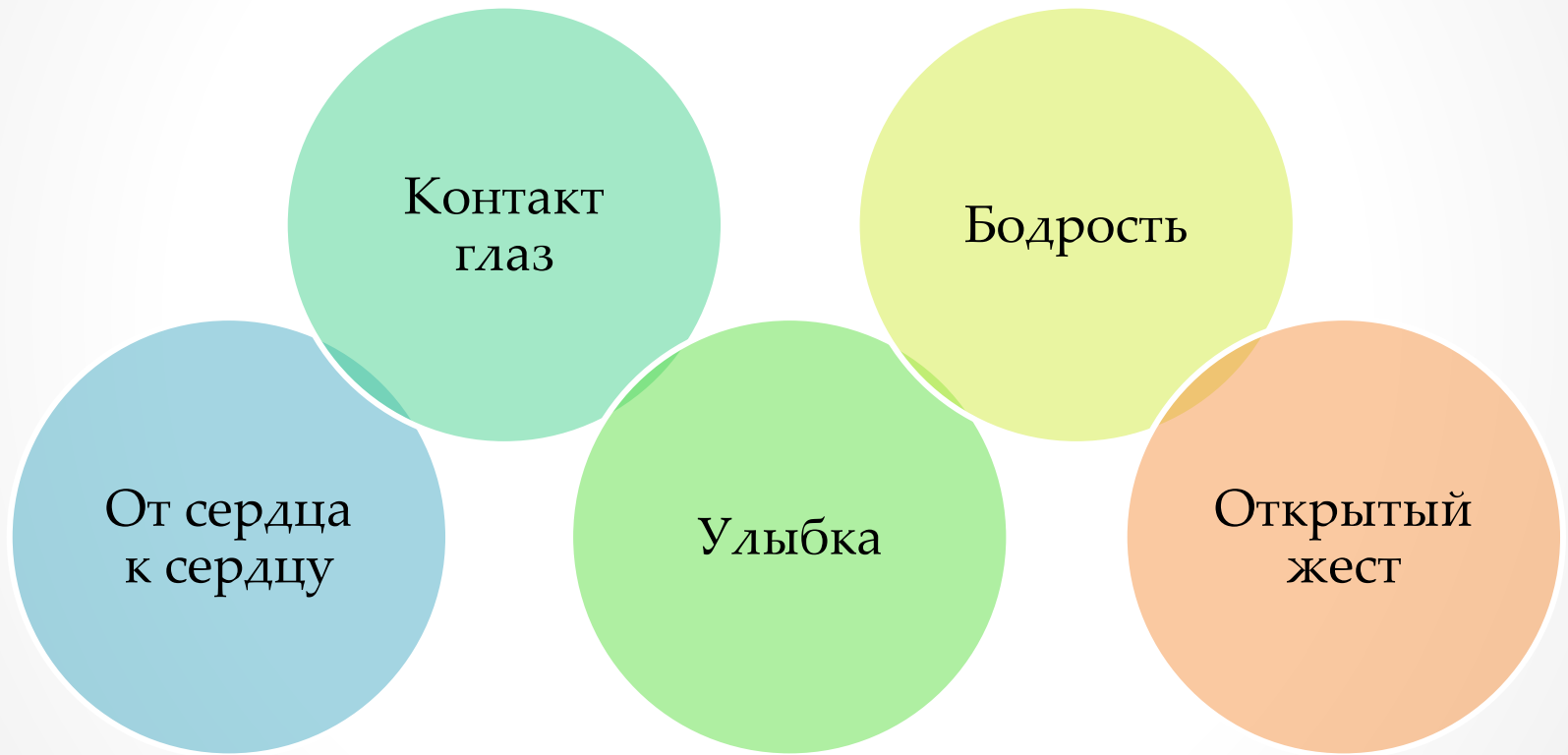


Улыбка



Голос

Я рад вас видеть



Задания на обед

Рассказать мечту или тайну

- Поделиться чем-то личным с одногруппниками

Собрать пожелания

- Придумать повод
- Написать его на бумаге
- Собрать минимум 10 подписей

Обед с незнакомцем

- Поприветствовать
- Задать несколько вопросов
- Развить общение

Страхи и внутреннее состояние

Осознанность –
выбор

Работа с телом

Мысль -
действие

Верная цель

Step by Step

Микроконтакты

Ты и твой
подход

Отказ – часть
пути

Самопрезентация



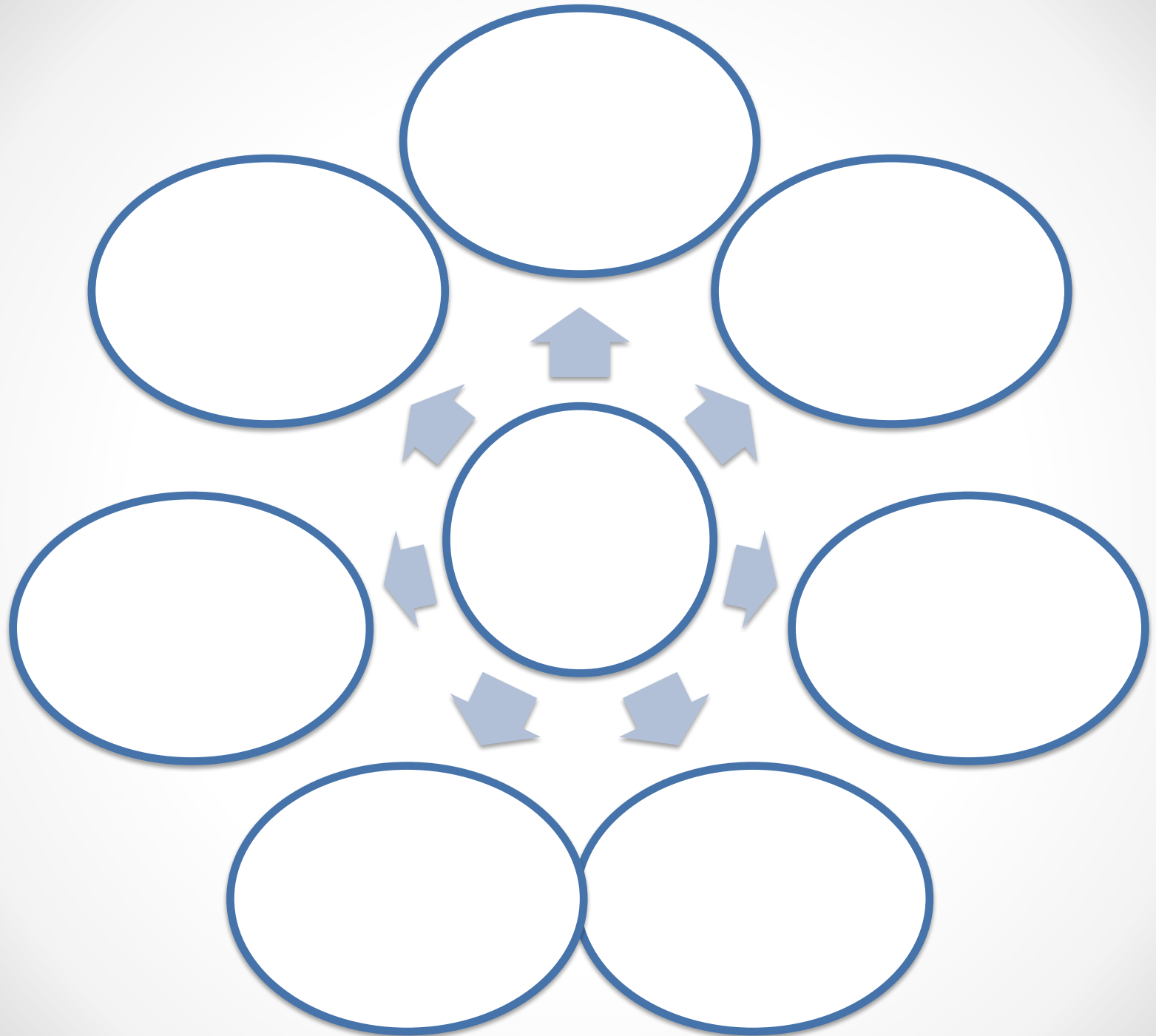


СКОЛЬКО СТОИШЬ ТЫ?

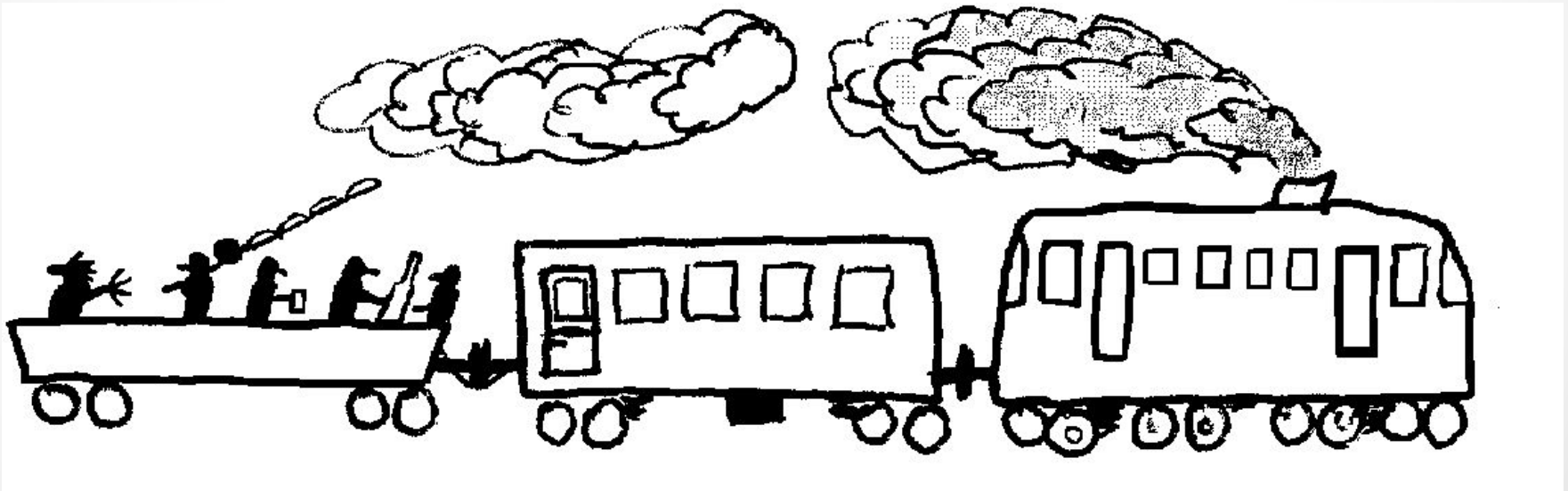
Создание образа

- Какой образ ты хочешь транслировать?
- Как этот образ может проявляться?
- Как данные проявления выражены в твоей жизни?





Презентация в историях



Создание доверия и расположение к себе





Выявление ценности



Что важно?

Почему
важно?

Подстройка по ценностям

Я такой же

Знакомые такие же

Мои мысли такие же

- Я был такой же как вы
- Я такой же как вы
- Я буду такой же как вы

Отдых с миллионером




```
graph TD; A[ ] --> B[ ]; B --> C[3. Договор]; C --> D[ ]; D --> E[ ]; E --> F[ ]
```

3. Договор

Предложение

Вам интересно было бы..?

Вы хотели бы..?

Кого из... вы можете посоветовать..?

Возможно, вы знаете кого-то из...



Я могу
быть
полезен



Вы
можете
быть
полезны



Сотрудничество

Предложение

Вам интересно было бы..?

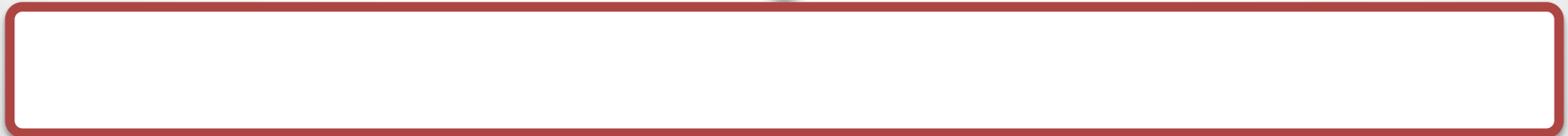
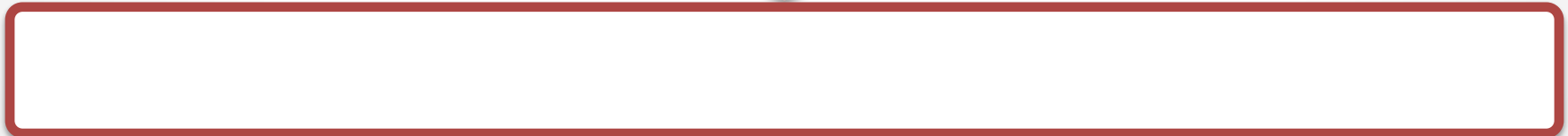
Вы хотели бы..?

Кого из... вы можете посоветовать..?

Возможно, вы знаете кого-то из...



4. Контакты



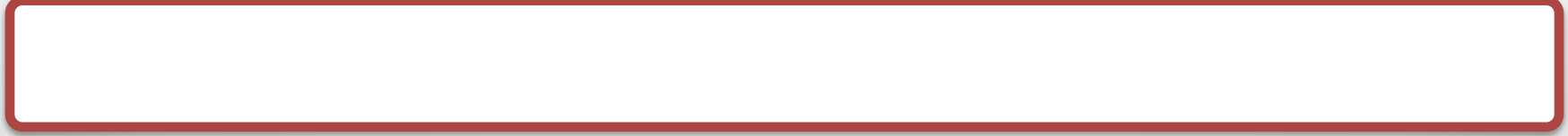
Имейте визитки

Будьте инициатором (давайте
обменяемся контактами...)

Объясните зачем это...



5. Фиксація



Контекст (место, время, обстоятельства)

О человеке (интересы, возможности, потребности)

Ваши договорённости

Систематизация и сбор информации

ФИО ДР	Тел	@	Работа	Интересы	Цели	Потребности	Возможности



6. Шаг навстречу



Приветственное письмо (рад знакомству)

Интересная информация

Новое знакомство

Реализация ваших договорённостей

Приглашение

Вопрос, просьба

[Empty rectangular box]



[Empty rectangular box]



[Empty rectangular box]



[Empty rectangular box]



[Empty rectangular box]



[Empty rectangular box]

Балльная система

Баллы

- Каждому действию, приближающему вас к цели, присваиваете балл

Цель

- Задаёте желаемое количество баллов на неделю

Учёт

- Составляете табличку, в которой указываете количество подходов

	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
Приветствие (1 балл)	5	4					
Простой вопрос (2 балла)	4	6					
Беседа (3 баллов)	9	0					
Обмен контактами (5 баллов)	0	15					
Посетил мероприятие (5 баллов)	0	5					
Сумма баллов	18	30					