

Технологии выстраивания бизнес-контактов. Практика нетворкинга

Срок обучения: 1

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

Стратегия и тактика нетворкинга

- Что такое нетворкинг? Как находить и устанавливать нужные связи?
- Выгоды от построения сети контактов. Преимущества активного нетворкинга
- Нетворкинг и успешность. Как заставить связи работать на вас?
- Философия нетворкинга. Построение бизнеса через построение отношений
- Роли в установлении личных контактов. Ключевые навыки нетворкера
- Теория равновесия в нетворкинге. Техники и правила эффективного нетворкинга
- Оценка ваших активов в нетворкинге
- Как оказаться в нужном месте в нужное время?
- Деловой этикет на мероприятиях

Практикум:

- упражнение «Тройное знакомство». Практика нетворкинга и освоение основных принципов
- упражнение «Оценка активов нетворкинга. Насколько вы богаты контактами?». Соответствие контактов и целей
- упражнение «Сбор информации о возможных контактах»

Техники установления контактов

- Как устанавливать контакты? 5 основных принципов

- Золотые правила при завязывании новых контактов. Три уровня восприятия информации
- Методы преодоления барьера неуверенности
- Вербальные и невербальные способы установления контакта
- Приемы инициации знакомства, преодоление барьера настороженности
- Какие вопросы задавать, чтобы разговорить собеседника?
- Способы привлечения внимания к своей персоне
- Как избавляться от «прилипал»?

Практикум:

- упражнение «Золото общения. Как слушать и слышать собеседника»
- упражнение «Парафраз: как достичь взаимопонимания»

Грамотная личная самопрезентация

- Ключевые аспекты самопрезентации
- Уровни самопрезентации, которые помогут произвести приятное впечатление и запомниться
- Разнообразие голосовых характеристик: как звучит и воспринимается ваш голос
- Как заинтересовать партнера своим предложением?
- Типичные ошибки самопрезентации

Практикум:

- упражнение «Самопрезентация за 60 секунд»
- упражнение «Логические уровни самопрезентации»

Техники «Штирлица» в нетворкинге

- Умение воспринимать и верно интерпретировать поведение людей
- Использование «манипуляторов» и «иллюстраторов»
- Запрещенные приемы. Какие жесты и позы мешают вашему имиджу?
- Как добавить себе уверенности и статусности?
- Как распознать социальный статус окружающих?

Практикум:

- упражнение «Знаки неуверенности и лжи»
- упражнение «Эмблемы уверенности, власти и силы»

Поддержание деловых контактов в нетворкинге

- Последующий оперативный контакт: дата, особенность, тема
- Отсев ненужных контактов. Как говорить твердое «нет»?
- Как совмещать полезное с приятным? Деловой завтрак, обед, праздничные мероприятия
- Систематизация контактов
- Структура картотеки (базы) нетворкинга. 7 ключевых уровней

Практикум: упражнение «Работа с базой данных контактов»