

Sei Passi per Fare Rete ad un Evento o Riunione Sociale

Passo 1: Incontrare le Persone

Entra nella stanza con sicurezza, alzati in piedi e sorridi. Cerca una persona socievole e presentati. Se pensi di non avere l'opportunità di incontrare qualcuno subito non farti prendere dal panico. Un modo sicuro per iniziare una conversazione è quello di mettersi in fila (per accedere, per il cibo, per le bevande, per i bagni). Puoi anche contattare la persona che ospita l'evento e chiedere di introdurti. Inoltre, se l'elenco dei partecipanti è disponibile prima della riunione, puoi identificare delle persone che vorresti incontrare e avvicinarti a qualcuno per chiedere se queste persone che stai cercando sono presenti alla riunione.

Passo 2: Conoscere le persone

Invece di cercare di essere interessante, mostrati interessato alla persona con cui stai parlando. Non devi preoccuparti di quello che dirai (tranne che per il tuo breve discorso che verrà dopo). In effetti, parlare il meno possibile può essere un buon risultato, ti prometto che sarai ricordato come un conversatore meraviglioso. Memorizza questa frase: "Dimmi di più su ..." e usala! Rilassati, sii te stesso e ascolta.

Passo 3: Dare precedenza

Sì, lo so, la ragione per cui stai creando una rete, in primo luogo, è perché vuoi ottenere qualcosa. Vuoi incontrare altri tuoi clienti ideali e incontrare persone che possono fare passaparola ai tuoi clienti ideali. Ma non dimenticare, la rete è una strada a doppio senso. Si tratta di costruire relazioni. So che hai qualcosa di interessante da condividere, quindi perché non dare, prima? Forse puoi consigliare un gran libro o un sito web, condividere un articolo o magari fare una valida introduzione.

Passo 4: Il tuo discorso perfetto

Alla fine la persona con cui stai parlando potrebbe chiederti cosa fai, quindi sii pronto! Non divagare su quanto tempo sei stato in affari o come funziona il tuo processo aziendale. Prepara un favoloso, breve e memorabile "discorso da ascensore" (10-30 secondi) che comunichi chiaramente ciò che fai e per chi lo fai.

Passo 5: Concludere una Conversazione

Ricorda, tutte le conversazioni devono finire a un certo punto, quindi non aver paura di scusarti educatamente e ringraziare la persona per il suo tempo. I motivi per concludere

possono essere andare a prendere un altro drink, qualcosa da mangiare, andare in bagno, o dover parlare con qualcuno prima che vada via. Qualunque sia la ragione, sii onesto e sincero.

Passo 6: Continua e porta a termine

Quello che segue è così semplice e importante, eppure in qualche modo viene spesso ignorato: se prometti di fare qualcosa (una telefonata, mandare un articolo, fare un'introduzione) fallo!

Tieni in considerazione questi suggerimenti per fare rete la prossima volta che progetti di frequentare un evento. La verità è che le persone fanno affari con persone che conoscono, con cui vanno d'accordo e di cui si fidano. Ciò si verifica nel tempo e si basa esclusivamente sulla costruzione di relazioni, non sulla raccolta di biglietti da visita. Sii te stesso, sii reale e divertiti!