



Sieťovanie



Ciele bloku

- účastníci pochopia k čomu slúži sieťovanie
- účastníci budú rozumieť pojmom minútové sieťovanie a tradičné sieťovanie
- rozvinie sa samostatné myslenie o prínosoch sieťovania
- účastníci pochopia význam rozmanitosti pre tvorbu funkčnej siete kontaktov – vedia naplánovať sieťovacie akcie

Skupina

6 – 20 osôb

Materiál

- papier A4, písacie potreby, flipchartový papier, farebné fixky

Dĺžka v minútach

160 min.

Zhrnutie

1. Sieťovanie – doplniť chýbajúce slová
2. Pojmy – minútové sieťovanie a tradičné sieťovanie
3. Profesia
4. Sieťovacie akcie
5. Prínos sieťovania

Inštrukcie

1. Sieťovanie – doplniť chýbajúce slová

Školiteľ zadá účastníkom individuálne zadanie – usporiadať informácie a doplniť chýbajúce slova v texte prílohy 1.

Doplniť chýbajúce slová:

Po doplnení textu prebieha skupinový brainstorming na tému: Aké sú prínosy sieťovania?

Výstupy zapíše školiteľ na flipchart.

2. Pojmy – minútové sieťovanie a tradičné sieťovanie

Školiteľ rozdelí účastníkov do dvojíc. Polovica dvojíc má 10 minút na to, aby zistila, čo je minútové sieťovanie – networking. Druhá polovica má 10 minút na to, aby zistila, čo je tradičné sieťovanie. Pri vyhľadávaní používajú dvojice internet.

V druhej časti aktivity vyzve školiteľ každú dvojicu, aby vlastnými slovami popísali, čo je to minútové sieťovanie a čo je tradičné sieťovanie. Každá ďalšia dvojica doplní to, čo ešte nebolo povedané.

V tretej časti zadania sa dvojice spoja do štvoríc takým spôsobom, aby sa spojili dvojice, ktoré pracovali na tradičnom a minútovom sieťovaní. Štvorice sa zamyslia nad tým, čím je každý štýl sieťovania prínosný. Svoju odpoveď skupina odôvodní pri prezentácii.

3. Profesia

Školiteľ rozdelí účastníkov do 4 skupín.

Každá skupina si vyberie jednu profesiu, ktorú bude predstavovať.

Z uvedenej ponuky (príloha 3) si potom vyberie 5 ďalších profesií, s ktorými by bolo podľa ich názoru, pre ich zvolenú profesiu, najužitočnejšie nadviazať kontakt.

Zároveň ponúkne možnú protislužbu, ktorú by im mohla daná profesia poskytnúť.





Svoj výsledok odprezentuje každá skupina ostatným skupinám.
Výstupy odôvodní ostatným.

4. Sieťovacia akcia

Školiteľ rozdelí účastníkov do 4 skupín.

Každá skupina pracuje na jednotnom zadaní, a to navrhneť originálny spôsob sieťovacej akcie.

Svoj nápad prezentuje pred celou skupinou.

Prezentácia musí zahŕňať:

- miesto a čas konania
- popis akcie
- argumenty, čím je akcia odlišná od ostatných, čím je jedinečná a efektívna
- pre koho je akcia určená
- a ďalšie nevyhnutné informácie

Účastníci sa môžu inšpirovať napr. aktuálnou ponukou networkingových centier.

5. Prínos sieťovania – desatoro

Záverečná reflexia, keď školiteľ vyzve účastníkov k spísaniu desatora sieťovania.

Úvodné zahrievacie otázky pre celú skupinu:

- Máte osobnú skúsenosť s využitím vašich kontaktov na určitých miestach?
- Uplatňujú sa tieto kontakty často napríklad pri hľadaní brigády?
- Stretli ste sa už s tým?
- Čo si myslíte, že je najdôležitejšie pri nadviazaní kontaktu?
- Ako by mal človek pôsobiť?

Školiteľ následne rozdelí účastníkov do 4 skupín a vyzve ich k spísaniu bodového desatora na veľký flipchartový papier.



Prílohy

Príloha 1: Doplň chýbajúce slova

Doplň chýbajúce slova:

N_____ slúži predovšetkým k rozvoju o_____ vzťahov. Networking vám pomáha vytvárať s_____ kontaktov, spoznávať nových ľudí, ktorí vám či vašej firme môžu byť v budúcnosti nápomocní.

N_____ c_____ usporadúvajú pre uchádzačov veľa rôznych akcií. Jedná sa napríklad o zábavné akcie, raňajky spojené s prednáškou, piatkové večierky a iné.

Aké sú prínosy sieťovania?

Prínosy sieťovania – príklady:

- spoznávanie nových ľudí, možnosť rozšíriť povedomie o našej firme, podnikaní – spraviť si reklamu
- budovanie obchodných vzťahov, získanie dôležitých kontaktov atď.
- príjemne strávený čas v spoločnosti
- osobný rozvoj – tzv. elevator pitch – zdôrazniť len to najdôležitejšie v priebehu niekoľkých sekúnd

Príloha 2: Minútové sieťovanie – networking

Forma sieťovania, ktorá funguje na podobnom princípe ako bleskové rande. Uchádzači majú vždy len niekoľko sekúnd na to, aby sa predstavili a vzájomne sa spoznali. Vždy medzi sebou hovoria dvaja uchádzači a dvojice sa po krátkom čase striedajú. Väčšinou po tejto časti nasleduje už časť voľnejšia, menej riadená, kedy môžete už sami rozvíjať vaše obchodné vzťahy s vybranými jedincami.

<http://minutovynetworking.cz/>

Prílohy



Príloha 2: Tradičné sieťovanie



Tip č. 1 – Nejde len o biznis

Podľa nedávneho prieskumu siete LinkedIn je networking stále najefektívnejším nástrojom pre obsadenie voľných pozícií. Vďaka rôznym akciám a sieťam kontaktov si údajne našlo svoju súčasnú pracovnú pozíciu až 85 percent respondentov. Zároveň by, ale nebolo dobré brať networking za každú cenu len ako nástroj, ako ponúknuť svoje znalosti či produkty čo najviac ľuďom. Preto je dobré chodiť na networkingové akcie bez očakávaní a byť otvorený novým veciam. Možno síce nespoznáte nikoho, kto by zrovna hľadal vašu špecializáciu, na druhú stranu, ale môžete nájsť nového partnera na tenis, alebo vášnivého včelára, ktorý vás bude zásobovať kvalitným domácim medom. Keď navyše prestanete myslieť len na obchod, pravdepodobne objavíte to pravé skryté kúzlo networkingu a užijete si zaujímavé konverzácie, často aj na nové témy.



Tip č. 2 – Hľadajte spoločné poslanie či hodnoty

Networkingových akcií a klubov je dnes veľké množstvo a je tak častokrát ťažké sa zorientovať v tom, ktorý môže mať prínos práve pre nás. Najlepšie je preto vyberať stretnutia s ľuďmi, ktorí majú spoločné poslanie, hodnoty či pohľad na svet. „V takých prípadoch sú účastníci naladení na rovnakú vlnu a od začiatku majú rad spoločných tém,“ potvrdzuje Jiří Jemelka, spoluzakladateľ neformálneho združenia kresťanských podnikateľov KOMPAS, ktoré každý štvrtok usporadúva stretnutie pre obchodníkov, manažérov a živnostníkov, ktorých spojuje kresťanská viera. Účastníci tu taktiež ľahko nadviažu a upevnia svoje doterajšie pracovné vzťahy, navyše s kolegami, ktorí zastávajú podobný názor na svet.



Tip č. 3 – Prepájajte ostatných

Osvedčená rada skúsených networkerov znie: „Premýšľajte nad tým, čo môžete urobiť pre druhých.“ Väčšina tých, ktorí sa idú zoznamovať len s myšlienkami na vlastný prospech, preto príliš úspešná nie je. Ďaleko lepší dojem urobia tí, ktorí načúvajú, vedia poradiť alebo vás prípadne prepoja s človekom, ktorý vie, alebo pozná niečo, čo sa vám momentálne hodí. A až príde na vec, nebudete mať problém takého človeka na oplátku odporučiť vy. Pokiaľ, ale niekto vpadne do konverzácie, rozdáva vizitky na všetky strany a hovorí len o sebe, málokedy odchádza zo stretnutia s vytúženým výsledkom. Prepojujte preto ostatných a oni začnú prepojsť vás.



Tip č. 4 – Pripravte sa vopred

Navzdory tomu, že by ste mali chodiť na akcie s otvorenou myslou a nekalkulovať dopredu, vyplatí sa pripraviť. Takzvaný elevator pitch, teda výstižné zhrnutie toho, kto ste a čo robíte, sa vám bude hodiť vždy. „Na prvý dojem má človek len niekoľko sekúnd. Keď ich premárni zdĺhavým popisom, väčšinou poslucháčov stratí. Rozhodne teda nie je na škodu sa dopredu zamyslieť nad tým, ako sa dá zaujímavo, a predovšetkým krátko, charakterizovať vlastné podnikanie,“ dopĺňa Jiří Jemelka. Pokiaľ navyše dokážete pridať aj nejaký vtíp či donútiť ľudí zamyslieť sa, otázky na to, čo robíte, sa už nebudete musieť báť.



Tip č. 5 – Budujte kvalitné vzťahy

Sila networkingu spočíva v autentickosti. Ľudia začínajú byť unavení z neadresných e-mailových ponúk alebo žiadostí o prepojenie od ľudí, ktorých ani nikdy nevideli. Dajte si preto pozor, aby ste návyky zo sociálnych sietí neprenášali do prostredia vašich osobných stretnutí. Nejde o to, spoznať všetkých a len si ich na druhý deň pridať do priateľov. Oveľa efektívnejšie je naviazať počas akcie hlbšiu konverzáciu s jedným alebo dvoma ľuďmi, s ktorými zostanete naozaj v kontakte a raz za čas sa s nimi stretnete, napríklad na káve.



Prílohy

Príloha 3: Zoznam profesií

Krajčírka, daňový poradca, auditor, kaderník, účtovník, obchodný zástupca, výrobca hračiek, predavač v samoobsluže, štukatér, právnik, učiteľ, muzikant, herec, upratovač, vedúci stavby, inštalátor, zámočník, chemik, vodič autobusu, biológ, automechanik, IT špecialista, úradník, elektrikár, kvetinár, maliar, truhlár, fotograf, chyžná, moderátor, rehabilitačná sestra, pediater, taxikár, očný optik, smetiar, maklér, geológ, architekt, roľník, výrobca skla, opravár obuvi, archeológ, športovec, opravár, veľkoobchodník, hotelier, paleontológ, historik, matrikár, archivár, aranžér, bankový expert, policajt, hasič, colník, detektív, deratizátor, ekológ, grafik, hosteska, stevard, kuchár, kováč, módnny návrhár, pekár, pilot lietadla, psychológ, šatniar, tanečník, zvukár, železničiar, zubár

UŽITOČNÁ PROFESIA	MOŽNÉ VÝHODY	PROTISLUŽBA