

Исходный URL: <https://mbschool.ru/seminars/80770>

Технологии выстраивания бизнес-контактов. Практика нетворкинга

Умение управлять потоками коммуникаций — важный социальный навык современного менеджера и руководителя. Тренинг направлен на выработку и активизацию эффективных стратегий деловых знакомств, составление сети контактов, поддержание и укрепление деловых отношений для достижения профессиональных и личных целей.

Программа построена на базе американского подхода к установлению бизнес-связей и ведению деловых контактов.

Расписание

Город: Санкт-Петербург

Дата:

- 26 июля `19
- 1 ноября `19
- 31 января `20
- 27 апреля `20
- 31 июля `20

В результате обучения вы:

- научитесь выстраивать и использовать деловые связи для реализации ваших целей
 - сможете устанавливать долгосрочные отношения с клиентами
 - увеличите продажи и расширите клиентскую базу
 - будете получать лучшие предложения по работе
 - узнаете, как инициировать общение с нужными людьми
 - сможете поддерживать полезные знакомства для развития бизнеса
 - научитесь находить новых друзей и интересных партнеров
-

Программа семинара

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 разговаривать 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»

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **12400 руб.** с учетом всех налогов.

В стоимость обучения входит:

- Комплект авторских материалов
 - Кофе-паузы, обеды
 - [Сертификат Moscow Business School](#)
 - [Удостоверение о повышении квалификации*](#)
 - [Диплом о профессиональной переподготовке**](#)
-

Преподаватели семинара

- **Самарина Оксана Геннадьевна**

Консультант в сфере личностного роста и коммуникаций, развития и обучения персонала, профессиональный коуч, бизнес-тренер, фасилитатор

- **Вербняк Павел Николаевич**

Эксперт-практик по личностному развитию, мотивации, раскрытию потенциала и принципам успеха. Консультант, сертифицированный бизнес-тренер по программе Джека Кэнфилда