

"למה אנשים לא מחזירים לי צלצול?"

ירדן נוי, מנכ"ל BNI ארגון בינ"ל לפיתוח קשרים עסקיים ונטוורקינג, עם כל הטיפים איך לבנות מערכות יחסים ויצירת קשרים עסקיים

האם קרה לך שפגשת מישהו באירוע או בפגישה אישית, ולמרות שחשתי שהשיחה זורמת ושנוצר ביניכם "קשר מוצלח", האדם לא החזיר צלצול כפי שהבטיח? על מנת שפגישה עסקית תוכתר כמוצלחת, צריך יותר מאשר "שיחה טובה" או מתן כרטיס ביקור - צריך נטוורקינג אפקטיבי שיקדם את העסקים.

לבעלי עסקים קטנים אין תקציבי ענק לפרסום ויחסי ציבור, והם נלחמים על כל עסקה ועסקה, במיוחד בתקופות של אקלים כלכלי קשה. פיתוח קשרים עסקיים באמצעות נטוורקינג, אינה מצריכה תקציבים ובעזרתה ניתן להגדיל את קהל הלקוחות ואת המחזור העסקיים אולם, כדי להיות "נטוורקר" טוב, צריך לדעת איך לבנות מערכת יחסים טובה וליצור קשרים חזקים. יותר מאשר לדעת את מי לפגוש, צריך להיות האדם הנכון שאחרים ירצו לפגוש אותו – אז איך עושים זאת?

ירדן נוי, מנכ"ל BNI ארגון בינ"ל לפיתוח קשרים עסקיים ונטוורקינג, עם הטיפים שיסייעו לכם בבניית מערכות יחסים ויצירת קשרים עסקיים.

- 1. התנהגו כמארחים** - כמה פעמים קרה לכם שהגעתם למקום זר ו"נצמדתם לקיר"? לא כולם נולדו מלכי הכיתה, רובנו "פרחי קיר" ביישנים. אז מה עושים? המטרה שלנו היא להכיר אנשים חדשים. הנה טריק קטן - במקום להרגיש כאורחים בודדים, הפכו למארחים. מה תפקידו של המארח? לומר שלום ולחבר בין אנשים. לכן, גשו לאדם שנמצא אף הוא בפינת החדר, הושיטו יד, הציגו את עצמכם ואמרו: "גם אתה לא מכיר כאן אף אחד?" - פשוט ואנושי. הנה הכרתם אדם ראשון. אחרי שתכירו כמה כבר תוכלו לחבר ביניהם.
- 2. אם אתה רוצה חבר, היה חבר** - מתי פעם אחרונה נתת מחמאה למישהו? מתי הייתה הפעם האחרונה שנתת למישהו להרגיש מיוחד? מתי הייתה הפעם האחרונה שפרגנת לחבר או לעובד לפני אחרים? מתי הראית שביעות רצון כשפגשת מישהו? האם אתה שומר על קשר עין בשיחה או עסוק במה קורה מאחוריו? נסה לחשוב כמה אנשים מרגישים טוב סביבך.
- 3. אל תנסו למכור** - נשמע פשוט? הרי כל אדם שאנו מדברים איתו הוא לקוח פוטנציאלי עבורנו - מה, לא נציע לו לקנות מאיתנו את הדיל הכי טוב שיש לנו? לא! המטרה של בניית רשת של קשרים היא בניית קשרים. ניסיון למכור יהרוס את הקשר שעדיין לא התהווה. מה כן לעשות? לתת לצד השני לדבר, לנשום, לחייך כשצריך, להשתדל לפתח את יכולת ההקשבה ולא לחשוב על מתן תשובה חכמה. יש לנסות ולהתחבב על בן השיחה, ולבנות קשר ראשוני. בניית קשרים יוצרת בהמשך אמון שיפתח דלתות.

1. **רלוונטיות היא היכולת להוסיף "ערך" לכל אדם שאתה פוגש -** רלוונטיות באה בהרבה צורות – פתרונות לבעיות (לא רק בפן העסקי), רעיונות, הקדשת זמן, תשומת לב, מתן קשרים, להיות זמין עבור האחר, מקור מידע ועוד. הדרך הטובה ביותר להיות רלוונטי ומשמעותי היא למצוא משהו משותף עם האחר ולבנות איתו קשר לטווח ארוך. הרלוונטיות נבנית בד"כ בחלק הלא עסקי של השיחות.
2. **יותר מאשר מה, למדו איך לבקש -** הייתם עסוקים בלתת ועכשיו הגיע הרגע לבקש. עכשיו רוצים לעזור לכם, האם יש לכם שאלה מוכנה? האם אתם יודעים לומר מה אתם מחפשים? חשוב לדעת מה מבקשים, למשל - את שמו של סמנכ"ל השיווק של חברה מסוימת. ההצטיידות במידע הינה חלק מתוכנית השיווק בנטוורקינג. יש לעשות שיעורי בית ולא לצפות שהצד השני ימצא את הפרטים החסרים. רצוי להכין מראש שניים או שלושה שמות של אנשים, חברות או ארגונים, שאת פרטיהם אתם רוצים.
3. **אז איך שומרים על מערכות יחסים? -** חיים בגישת "הנותן מקבל". אם אתה רוצה לקבל, עליך לתת קודם. ככל שנבין שהעולם לא סובב סביבנו וככל שנעזור ליותר אנשים להשיג את מה שהם רוצים כך נשיג גם אנחנו את מה שאנחנו רוצים. זיכרו שאנשים מעדיפים להיות בחברתם של אנשים נותנים, מפרגנים וחיוביים.

לפרטים: אבריאל בן דור – 054-8170101