

מכרטיס ביקור לביזנס: איך להפוך קשר עסקי מזדמן לקשר אישי, קבוע ומתמשך?  
"כדי שפגישה עסקית תוכתר כמוצלחת, לא די בשיחה טובה או במתן כרטיס ביקור. צריך לדעת לתחזק אותו כמו בזוגיות". ירדן נוי, מנכ"ל BNI ישראל, על נטוורקינג לטווח ארוך

אנשים מצליחים פוגשים אנשים, עושים נטוורקינג, מפתחים את רשת הקשרים שלהם ומקבלים הפניות עסקיות. כל היכרות מתחילה מאינטראקציה כלשהי, בין אם זה בטלפון, במייל, במכתב או בפגישה אישית. הרושם הראשוני חשוב מאוד לאינטראקציה זו ואף עשוי לעזור לכם בתהליך בניית הקשר העסקי. אולם, חשוב גם לדעת שלא די בכך. כדי שפגישה עסקית תוכתר כמוצלחת, צריך יותר מאשר "שיחה טובה" או מתן כרטיס ביקור. צריך גם לדעת איך לתחזק את הקשר העסקי שיצרתם כעת, ולשמר אותו לאורך זמן בדיוק כמו במערכת יחסים בין בני זוג. ירדן נוי, מנכ"ל BNI ישראל, ארגון בינ"ל לפיתוח קשרים עסקיים ונטוורקינג, עם כל העצות איך נכון לעשות זאת וממה יש להיזהר:

1. צרו לכם מאגר נתונים (M.R.C) - הבסיס לכל פעילות עסקית מול לקוח, הוא מאגר נתונים מעודכן. למי שאין, לעולם לא מאוחר להתחיל להקים, ולמי שיש - חשוב לעדכן אותו כל הזמן. וודאו שיש בידכם את כתובת הלקוח, מס' הטלפון והנייד הקבוע שלו וכמובן כתובת המייל, שהוא למעשה אמצעי התקשורת הזול והנוח ביותר.
2. השתמשו ברשת חברתית - רשתות חברתיות הן כלי נוסף ליצירת נטוורקינג ולשימור קשרים עסקיים. הרשתות החברתיות, נותנות לכם את הפלטפורמה לשמור על קשרים עסקיים ובכלל, לברך אנשים ביום ההולדת שלהם ובאירועים משמחים אחרים. כל שעליכם לעשות הוא, לצרף את אותם אנשים שאתם מעוניינים בהם ברמה העסקית כחברים, ולהראות קצת נוכחות ברשת. כך שבעת הצורך, תוכלו גם לשאול אותם שאלות ולהתכתב איתם בנושאים שונים שמעניינים אתכם.
3. רשמו הערות רלוונטיות על כרטיסי הביקור שקיבלתם - מומלץ לרשום על גבי כל כרטיס ביקור שקיבלתם, הערות חשובות שיעזרו לכם לזכור את מהות הפגישה, כגון: במסגרת איזה אירוע קיבלתם את כרטיס הביקור, באיזה עניין ובאיזה הקשר וכיוצ"ב.
4. עדכנו באמצעות ניוזלטר - מערכת הדיור האלקטרוני (ניוזלטר), מאפשרת לכם לשמור על קשר ולחזק את האימון שלכם בקרב אנשים וקהלים שונים שאתם מעוניינים בהם. באמצעות המערכת, תוכלו לשלוח אינפורמציה ועדכונים חמים לאנשים רבים בתחום שלכם או בכלל, ולשפר את רמת הקשר בינכם.
5. הגיעו למפגשי נטוורקינג קבועים - מפגשי הנטוורקינג, הנם כלי לפיתוח קשרים עסקיים, המפגיש קבוצה של אנשי עסקים, הלומדים להכיר זה את זה כדי להשיג שיתופי פעולה עסקיים, פיתוח מסלולי קריירה, שיווק עצמי ועוד. אולם כדי שההכרות לא תהיה מקרית וחד פעמית, מומלץ להצטרף לארגון נטוורקינג יציב, העושה שימוש במפגשים עסקיים מובנים של בעלי עסקים באופן קבוע ומוסדר.

למעלה כיום מונה הארגון. ונטוורקינג עסקיים קשרים לפיתוח בעולם והגדול המוביל הארגון הוא BNI מ-140,000 אנשי ונשות עסקים, ב-48 מדינות וביותר מ-6200 קבוצות עסקיות. בשנה שעברה, העבירו חברי הקבוצות בעולם למעלה מ-6.5 מיליון הפניות עסקיות שהניבו מחזור עסקאות של למעלה מ-3 מיליארד דולרים. בישראל, מונה הארגון 47 קבוצות עסקיות הפועלות ברחבי בארץ בשיטת הנטוורקינג והמספר נמצא במגמת עלייה.

לפרטים: אבריאל בן דור – 054-8170101