

MODUULI 4: Verkostoituminen

UNIT 1: Vinkkejä verkostoitumiseen





Tervetuloa!

Tervetuloa RESET Moduuliin 4 Verkostoituminen. Tämä aineisto esittelee sinulle jakson 1:

Vinkkejä verkostointiin

Johdanto ja tavoitteet:

Tässä jaksossa saat lyhyen kuvauksen siitä kuinka verkostoitua ja oppia tuntemaan henkilöiltä, joilta voit saada tietoa työ- ja koulutusmahdollisuuksista.

Oppimistulokset:

Käytyäsi läpi tämän osion osaat:

- Kuvaila keinoja, joilla opit tuntemaan kiinnostavia ihmisiä.

Tervetuloa RESET Moduuliin 4 Verkostoituminen. Tämä aineisto esittelee sinulle jakson 1: Vinkkejä verkostointiin.

Tässä jaksossa saat lyhyen kuvauksen siitä kuinka verkostoitua ja oppia tuntemaan henkilöiltä, joilta voit saada tietoa työ- ja koulutusmahdollisuuksista.

Käytyäsi läpi tämän osion osaat kuvaila keinoja, joilla opit tuntemaan kiinnostavia ihmisiä.



“

Opi, miten ja milloin ottaa yhteyttä
ihmisiin, jotka voivat tarjota tietoa
työstä ja oppimismahdollisuuksista..



Tiedätkö kuinka ja milloin ottaa yhteyttä ihmisiin, jotka voivat tarjota tietoa työ- ja oppimismahdollisuuksista?

- o Auta laajentamaan yritystäsi ja avaa ovi uusille mahdollisuuksille.
- o Ota yhteyttä ihmisiin, jotka voivat auttaa yritystäsi kasvamaan
- o Menestyksen salaisuus on itsesi oikeanlainen esittely

Noudata näitä neuvoja, jos haluat tehdä hyvän ensivaikutelman seuraavassa verkostoitumistapahtumassa!



Oikeiden ammatillisten kontaktien avulla voit laajentaa yritystäsi ja avata oven uusille mahdollisuuksille. Yksi parhaimmista tavoista luoda kontakteja, on osallistuminen verkottumistapahtumiin. Osallistuitpa sitten yrityskohtaiseen konferenssiin tai yrittäjien yleiseen kokoukseen, olet varma, että olet yhteydessä ihmisiin, jotka voivat auttaa sinua kasvamaan.

Menestyksen salaisuus on itsesi oikeanlainen esittely. Haluat kertoa toiselle henkilölle, mitä sinä ja yrityksesi tarkoitat, esittämättä itseäsi itsensä mainostamiseksi.

Noudata näitä neuvoja, jos haluat tehdä loistavan ensivaikutelman seuraavassa verkottumistapahtumassa.





1. Luo aitoja henkilökohtaisia yhteyksiä.

o Verkostoitumistilaisuudet ovat kuin sokkotreffejä ja niissä päteekin samat säännöt. Kysele oppiaksesi tuntemaan toiset ihmiset ja ymmärtääksesi mitä he tekevät.



1. Luo aitoja henkilökohtaisia yhteyksiä. Verkostoitumistilaisuudet ovat kuin sokkotreffejä ja niissä päteekin samat säännöt. Kysele oppiaksesi tuntemaan toiset ihmiset ja ymmärtääksesi mitä he tekevät.



2. Hymyile.

o Hymyileminen ei tee sinua vain helpommin lähestyttäväksi vaan auttaa muita myös muistamaan sinut ja yrityksesi.



2. Hymyile. Hymyileminen ei tee sinua vain helpommin lähestyttäväksi vaan auttaa muita myös muistamaan sinut ja yrityksesi



3. Kuuntele kun liityt keskusteluun ja osoita, että olet kuunnellut.

o Kuuntele keskustelua muutama minuutti liittyessäsi ryhmään. Tehokas tapa tehdä hyvä ensivaikutelma on liittyä keskusteluun kommentilla, joka osoittaa, että olet kuunnellut keskustelua.



3. Kuuntele kun liityt keskusteluun ja osoita, että olet kuunnellut. Kuuntele keskustelua muutama minuutti liittyessäsi ryhmään. Tehokas tapa tehdä hyvä ensivaikutelma on liittyä keskusteluun kommentilla, joka osoittaa, että olet kuunnellut keskustelua.

4. Ole oma itsesi äläkä yritä “myydä”.

o Paras lähestymistapa verkostoitumistilaisuuksiin on olla oma itsensä ja puhua liiketoiminnasta vapaamuotoisesti, ei myyntipuheena. Kun keskustelet liiketoiminnastasi muista aina jakaa sen sijaan, että möisit.



4. Ole oma itsesi äläkä yritä “myydä”. Paras lähestymistapa verkostoitumistilaisuuksiin on olla oma itsensä ja puhua liiketoiminnasta vapaamuotoisesti, ei myyntipuheena. Kun keskustelet liiketoiminnastasi muista aina jakaa sen sijaan, että möisit.

5. Käy ennakkoon läpi osallistujat ja valmistaudu kysymyksillä

- o Parhaat vaikutelmat syntyvät vaivattomasti.
- o Suhtautumalla muihin liian aggressiivisesti ja ottamatta huomioon ympärilläsi olevia ihmisiin ja keskusteluja voit antaa kielteisen vaikutuksen.



5. Käy ennakkoon läpi osallistujat ja valmistaudu kysymyksillä .Parhaat vaikutelmat syntyvät vaivattomasti. Suhtautumalla muihin liian aggressiivisesti ja ottamatta huomioon ympärilläsi olevia ihmisiin ja keskusteluja voit antaa kielteisen vaikutuksen.



6. Ota ystävä mukaan.

o Jos mahdollista ota tapahtumaan joku tuntemasi toisen yrityksen edustaja. On hienoa tavata ihmisiä yhdessä – voitte puhuessanne tukea toisianne.



6. Ota ystävä mukaan. Jos mahdollista ota tapahtumaan joku tuntemasi toisen yrityksen edustaja. On hienoa tavata ihmisiä yhdessä – voitte puhuessanne tukea toisianne.



7. Ole utelias.

o Ihmiset rakastavat puhua itsestään. Avain hyvään ensivaikutelmaan syntyy olemalla kiinnostunut toisen persoonasta. Mitä kiinnostuneempi olet, sen kiinnostavammaksi tulet.



7. Kohdennettu – tehokas hissipuhe kohdennetaan aina yleisön mukaan.



8. Esittelypuheenvuoro.

o Tee esittelypuheenvuorostasi persoonallinen kertomalla joku tilanteeseen ja itseesi liittyvä lyhyt kasku tms.



8. Esittelypuheenvuoro. Tee esittelypuheenvuorostasi persoonallinen kertomalla joku tilanteeseen ja itseesi liittyvä lyhyt kasku tms.

9. Opettele auttamaan uusia yhteyksiäsi.

Verkostoituminen on tehokas tapa luoda uusia yhteyksiä mutta on tärkeää, etteivät tavoitteesi tutustumiseen ole pelkästään itsekkäitä. Ole aito, kysele, ota oppia jokaisesta keskustelusta, ole valmis auttamaan.



9. Opettele auttamaan uusia yhteyksiäsi. Verkostoituminen on tehokas tapa luoda uusia yhteyksiä mutta on tärkeää, etteivät tavoitteesi tutustumiseen ole pelkästään itsekkäitä. Ole aito, kysele, ota oppia jokaisesta keskustelusta, ole valmis auttamaan.

10. Mene ilman tiukkaa agenda ja yritä tehdä uusia tuttavuuksia.

o Verkostoitumistapahtumat voivat olla pelottavia, hankalia ja painostavia. Jos pidät niiden tavoitteena vain saada uusia aloitteita tai kerätä X määrä käyntikortteja, tapahtumista voi tulla epämiellyttäviä.



10. Mene ilman tiukkaa agenda ja yritä tehdä uusia tuttavuuksia. Verkostoitumistapahtumat voivat olla pelottavia, hankalia ja painostavia. Jos pidät niiden tavoitteena vain saada uusia aloitteita tai kerätä X määrä käyntikortteja, tapahtumista voi tulla epämiellyttäviä.



“

Rakenna ja käytä kannustavia
vertaisverkostoja.



Miksi meidän on luotava kannustavia vertaisverkostoja?

- o Tutkimusten mukaan 70 % ihmisistä on löytänyt työpaikkansa verkostojen kautta
- o Enemmän kuin koskaan verkostoituminen on välttämätöntä liiketoiminnan kärjessä pysymisessä.

Vaikka et pitäisi verkostoitumistapahtumista, on olemassa toimivia tapoja tiivistää yhteyksiä ja näin parantaa menestystäsi.



- Tutkimusten mukaan 70 % ihmisistä on löytänyt työpaikkansa verkostojen kautta
- Enemmän kuin koskaan verkostoituminen on välttämätöntä liiketoiminnan kärjessä pysymisessä.

Vaikka et pitäisi verkostoitumistapahtumista, on olemassa toimivia tapoja tiivistää yhteyksiä ja näin parantaa menestystäsi.





1. Tule tapahtumiin ajoissa

o Jos kävely väkijoukossa ja ajatus ryhmään soluttautumisesta hermostuttaa, on tämä keino sinulle sopivin



Wendy Gelberg, [The Successful Introvert: How to Enhance Your Job Search and Advance Your Career](#) teoksen kirjoittaja kertoo tämän sopivan hänelle hyvin. "Vain muutama satunnainen osallistuja saapuu aikaisin, ja he ovat iloisia voidessaan puhua jonkun kanssa ja näin sinusta on tullutkin osa ryhmää."

1. Tule tapahtumiin ajoissa.

Jos kävely väkijoukossa ja ajatus ryhmään soluttautumisesta hermostuttaa, on tämä keino sinulle sopivin.

Wendy Gelberg, [The Successful Introvert: How to Enhance Your Job Search and Advance Your Career](#) teoksen kirjoittaja kertoo tämän sopivan hänelle hyvin. "Vain muutama satunnainen osallistuja saapuu aikaisin, ja he ovat iloisia voidessaan puhua jonkun kanssa ja näin sinusta on tullutkin osa ryhmää."



2. Kerro itsestäsi henkilökohtaisesti

o Verkostoituminen sujuu helpoiten kun puhut kuin ystäville tai yhteyksiä on myös työn ulkopuolella.



Siksi verkostoitumiseen erikoistunut asiantuntija Achim Nowak, teoksessa [Infectious: How to Connect Deeply and Unleash the Energetic Leader Within](#), suosittelee paljastamaan henkilökohtaista elämääsi toisille. Sinun ei tarvitse tietenkään kertoa kaikkea eikä paljastaa yksityiskohtia, mutta kerro niitä joitakin herättääksesi kiinnostusta.

2. Kerro itsestäsi henkilökohtaisesti.

Verkostoituminen sujuu helpoiten, kun puhut kuin ystäville tai yhteyksiä on myös työn ulkopuolella. Siksi verkostoitumiseen erikoistunut asiantuntija Achim Nowak, teoksessa [Infectious: How to Connect Deeply and Unleash the Energetic Leader Within](#), suosittelee paljastamaan henkilökohtaista elämääsi toisille. Sinun ei tarvitse tietenkään kertoa kaikkea eikä paljastaa yksityiskohtia, mutta kerro niitä joitakin herättääksesi kiinnostusta.



3. Nouse seisomaan

o Harvard psykologi, kirjailija ja TED Talk-tähti Amy Cuddy neuvoo tulemaan varmemmaksi verkostoitujaksi kehon kielen avulla. Seiso suorana, muista jämäkkä kädenpuristus ja katso henkilöitä silmiin (mutta älä tuijota).



Vaikka sinua jännittäisi koeta antaa rento ja itsevarma vaikutelma. Tämä on tieteellisesti todistettu tapa parantaa itseluottamusta ja saada muut luottamaan sinuun.

3. Nouse seisomaan.

Harvard psykologi, kirjailija ja TED Talk-tähti Amy Cuddy neuvoo tulemaan varmemmaksi verkostoitujaksi kehon kielen avulla. Seiso suorana, muista jämäkkä kädenpuristus ja katso henkilöitä silmiin (mutta älä tuijota)

Vaikka sinua jännittäisi, koeta antaa rento ja itsevarma vaikutelma. Tämä on tieteellisesti todistettu tapa parantaa itseluottamusta ja saada muut luottamaan sinuun.



4. Muista- olet kaksisuuntaisella kadulla

o Ole käytettävissä niin varmistat, että luot todellisia yhteyksiä. Jos haluat solmia vahvoja siteitä, on sinun investoitava yhteyksiin - joten anna odottamatta saavasi heti takaisin.



Dave Liniger on erinomaisesti sanonut "Et voi onnistua tulemalla nyttikesteihin pelkän haarukan kanssa."

4. Muista- olet kaksisuuntaisella kadulla.

Ole käytettävissä niin varmistat, että luot todellisia yhteyksiä. Jos haluat solmia vahvoja siteitä, on sinun investoitava yhteyksiin - joten anna odottamatta saavasi heti takaisin.

Dave Liniger on erinomaisesti sanonut "Et voi onnistua tulemalla nyttikesteihin pelkän haarukan kanssa."



5. Ole aito

o Olemalla rehellinen ja oma todellinen itsesi on paras tapa olla aito. Muista kuitenkin taas pitää katu kaksisuuntaisena – suhde molemminpuoleisena. Ole kiinnostunut muista ihmisistä.



Palkittu yrittäjä ja keynote-puhuja Susan Solovic sanoo: "Muista, että ihmiset tekevät liiketoimintaa heidän kanssa, jotka he tuntevat, joista pitävät ja joihin luottavat."

5. Ole aito.

Olemalla rehellinen ja oma todellinen itsesi on paras tapa olla aito. Muista kuitenkin taas pitää katu kaksisuuntaisena – suhde molemminpuoleisena. Ole kiinnostunut muista ihmisistä.

Palkittu yrittäjä ja keynote-puhuja Susan Solovic sanoo: "Muista, että ihmiset tekevät liiketoimintaa heidän kanssa, jotka he tuntevat, joista pitävät ja joihin luottavat."



6. Löydä heidän aarteensa

o Helppo tapa aloittaa keskustelu on kysyä, "Miten olet tullut alalle?" sen sijaan, että kysyisit "mitä teet työksesi?". Lisäksi koeta välttää lyhyitä tyhjiä kysymyksiä ja keskity sellaisiin, joiden näet herättävän ihmisten mielenkiinnon.



Dale Carnegie, verkostoitumiskirjojen klassikon "Miten saan ystäviä, menestystä ja vaikutusvaltaa" - kirjoittaja on sanonut, että helpoin tie ihmisten sydämiin on puhua siitä mitä, he arvostavat eniten.

6. Löydä heidän aarteensa.

Helppo tapa aloittaa keskustelu on kysyä, "Miten olet tullut alalle?" sen sijaan, että kysyisit "mitä teet työksesi?". Lisäksi koeta välttää lyhyitä tyhjiä kysymyksiä ja keskity sellaisiin, joiden näet herättävän ihmisten mielenkiinnon.

Dale Carnegie, verkostoitumiskirjojen klassikon "Miten saan ystäviä, menestystä ja vaikutusvaltaa" - kirjoittaja on sanonut, että helpoin tie ihmisten sydämiin on puhua siitä mitä, he arvostavat eniten.



7. Käyttäydy kuin haluaisit puhua

- o Kun olemme yksin tilaisuudessa keskitymme helposti vain kännykkäämme.



Joten jos haluat verkostoitua juhlissa, valmistaudu tapaamaan heidät ennen kuin he edes kävelevät huoneeseen. Tällä tavoin todennäköisesti vaikutat kiinnostavalta ennen kuin edes esittelet itsesi.

7. Käyttäydy kuin haluaisit puhua.

Kun olemme yksin jossakin tilaisuudessa, keskitymme helposti vain kännykkäämme.

Joten jos haluat verkostoitua juhlissa, valmistaudu tapaamaan heidät ennen kuin he edes kävelevät huoneeseen. Tällä tavoin todennäköisesti vaikutat kiinnostavalta ennen kuin edes esittelet itsesi.



8. Älä unohda kiittää

o Erinomainen keino pysyä yhteyksissä on kiitoskirje. Lisäksi on hyvä muistaa pitää niiden henkilöiden, jotka ovat auttaneet esim. työn etsimisessä tiedot päivitettyinä.



Harvard Law School kehottaa niitä, jotka haluavat luoda pitkäaikaisia liikesuhteita päättämään neuvottelut jonkun kanssa, joka on vasta uransa alussa

8. Älä unohda kiittää- erinomainen keino pysyä yhteyksissä on kiitoskirje. Lisäksi on hyvä muistaa pitää niiden henkilöiden, jotka ovat auttaneet esim. työn etsimisessä tiedot päivitettyinä.

Harvard Law School kehottaa niitä, jotka haluavat luoda pitkäaikaisia liikesuhteita päättämään neuvottelut jonkun kanssa, joka on vasta uransa alussa



“

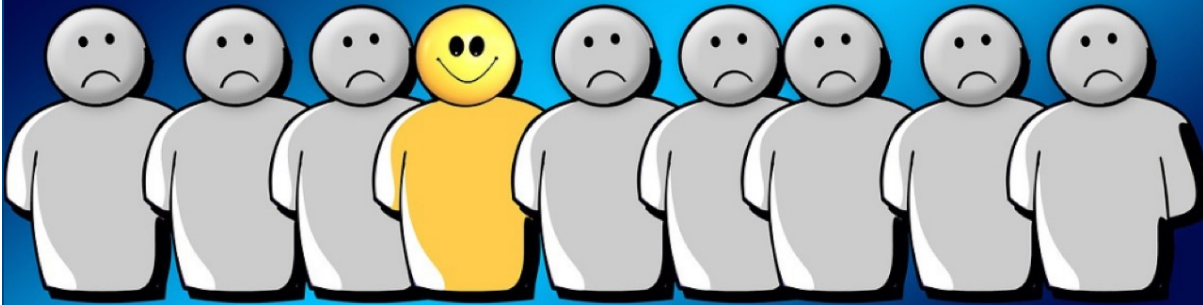
Opi tunnistamaan milloin on mentävä omien verkostojen ulkopuolelle. Tämä tukee urasi rakentamista.



Tunnistatko milloin omat tutut verkostot ei enää riitä ja tarvitset tukea urakehitykseesi niiden ulkopuolelta.

Kuinka verkostoitua: 18 helppoa verkostoitumistapaa, joista et ole aiemmin kuullut

Verkostoituminen ei paranna vain uramahdollisuuksiasi. Sillä voi olla vaikutusta koko elämääsi tuomalla siihen uusia ystävyssuhteita ja uusia mahdollisuuksia.



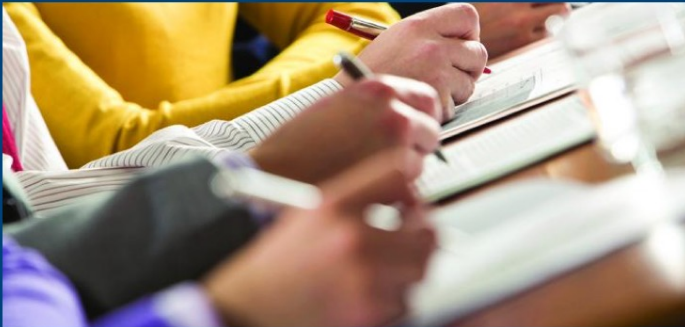
Go! Start networking!

Kuinka verkostoitua: 18 helppoa verkostoitumistapaa, joista et ole aiemmin kuullut. Verkostoituminen ei paranna vain uramahdollisuuksiasi. Sillä voi olla vaikutusta koko elämääsi tuomalla siihen uusia ystävyssuhteita ja uusia mahdollisuuksia.



1. Nimivihje

Katso aina toiset nimet ennen kuin lisäät omasi esim. nimilistaan.



Bonusvinkki: Jos vain voit lisäät nimilappuun joku keskustelua herättävä lause kuten “Non – Spammy myyntitykki” tai “markkinointiguru” tms.

Go! Start networking!

1. Nimivihje - Katso aina toiset nimet ennen kuin lisäät omasi esim. nimilistaan! Bonusvinkki: Jos vain voit, lisäät nimilappuun joku keskustelua herättävä lause kuten “Non – Spammy myyntitykki” tai “markkinointiguru” tms.



2. Luo verkostoitumistoimintasuunnitelma

Tarvitset toimintasuunnitelman, jossa hahmottelet kenen kanssa haluat luoda yhteyksiä ja miten aiot tehdä sen..



Tee kaksi listaa. Ensimmäinen ihmisistä, joita olet tavannut ja joiden kanssa haluat tiivistää yhteyksiä. Toinen ihmisistä, joita haluat tavata.

Go! Start networking!

2. Luo verkostoitumistoimintasuunnitelma - Tarvitset toimintasuunnitelman, jossa hahmottelet kenen kanssa haluat luoda yhteyksiä ja miten aiot tehdä sen. Tee kaksi listaa. Ensimmäinen ihmisistä, joita olet tavannut ja joiden kanssa haluat tiivistää yhteyksiä. Toinen ihmisistä, joita haluat tavata.



3. Mitä tehdä verkostoitumistapahtumassa?

Kun ihmiset tulevat tapahtumaan anna heille aikaa hengittää!



Paras paikka seistä on seistä siellä missä ihmiset poistuvat baaritiskiltä. Silloin heillä on juoma kädessään ja he ovat valmiita kanssakäymiseen.

Go! Start networking!



3. Mitä tehdä verkostoitumistapahtumassa – Kun ihmiset tulevat tapahtumaan anna heille aikaa hengittää! Paras paikka seistä on seistä siellä missä ihmiset poistuvat baaritiskiltä. Silloin heillä on juoma kädessään ja he ovat valmiita kanssakäymiseen.



4. Arvokkaat jonot

Älä koskaan menetä mahdollisuutta tutustua johonkin seisoessasi jonossa.



Go! Start networking!

Jos tarvitset apua siihen mitä sanoisit, niin tutustu listaamme keskustelunavauksista

4. Arvokkaat jonot - Älä koskaan menetä mahdollisuutta tutustua johonkin seisoessasi jonossa. Jos tarvitset apua siihen mitä sanoisit, niin tutustu listaamme keskustelunavauksista.



5. Käytä päänkallistusta

Päänkallistus on kansainvälistä kehonkieltä ja tarkoittaa “Minä kuuntelen”.



Tämä tekee sinut
karsimaattisemmaksi.

Go! Start networking!

5. Käytä päänkallistusta - Päänkallistus on kansainvälistä kehonkieltä ja tarkoittaa “Minä kuuntelen”.

Tämä tekee sinut karsimaattisemmaksi.



6. Ole käyntikorttimestari

Vältä joutumasta kaivaamaan lompakkoasi tai käsilaukkuasi käyntikortin löytämiseksi tai kadottamalla saamiasi. Voit kokeilla järjestelmää, jossa oikeassa taskussa on omat käyntikortit, vasemmassa mulita saadut käyntikortit.



Go! Start networking!

6. Ole käyntikorttimestari - Vältä joutumasta kaivaamaan lompakkoasi tai käsilaukkuasi käyntikortin löytämiseksi tai kadottamalla saamiasi. Voit kokeilla järjestelmää, jossa oikeassa taskussa on omat käyntikortit, vasemmassa mulita saadut käyntikortit.



7. Nimenmuistamistempu

Keksi jokin visuaalinen vihje kasvojen tai vartalon ominaisuuteen.



Tällä tempulla muistat ihmisen nimen aina ja samalla kehität luovuuttasi.

Go! Start networking!

7. Nimenmuistamistempu - käytä tekniikkaa ja muistat aina ihmisten nimet. Se auttaa myös parantamaan luovuuttasi!



8. Erittele

Tutustuminen uusiin ihmisiin tekee elämäsi rikkaammaksi ja menestyvämmäksi.



Go! Start networking!

Sen sijaan, että yrittäisit olla yhteydessä koko ryhmään, voit keskittyä yhteen tai kahteen avainhenkilöön ja tutustua muihin myöhemmin..

8. Erittele- sen sijaan, että yrittäisit olla yhteydessä koko ryhmään, voit keskittyä yhteen tai kahteen avainhenkilöön ja tutustua muihin myöhemmin.



9. Työskentele ruokapöydässä

On hienoa seistä missä ihmiset poistuvat baaritiskiltä, mutta ÄLÄ seiso siellä, missä ihmiset poistuvat buffet-pöydästä tms.



Tutkimukset osoittavat, että leivän jakaminen jonkun kanssa rakentaa suhteen nopeammin kuin pelkkä puhuminen.

Go! Start networking!

9. Työskentele ruokapöydässä - On hyvä seistä siellä missä ihmiset poistuvat baaritiskiltä, mutta ÄLÄ seiso siellä, missä ihmiset poistuvat buffet-pöydästä tms. Tutkimukset osoittavat, että leivän jakaminen jonkun kanssa rakentaa suhteen nopeammin kuin pelkkä puhuminen.



10. Auta muita

Kun autat jotakuta, sinusta tulee heti miellyttävä, koska helpotit heitä stressitilanteessa ja toit lisäarvoasenhetkiseen elämään.



Kun puhut ihmisten kanssa, mieti vastauksia seuraaviin kysymyksiin:
Mikä motivoi tätä henkilöä?
Mikä on hänelle tärkeää?
Mikä hän saa energiaa?
Mistä hän rakastaa puhua?
Mikä sulkee ne tai sulkee ne?
Mitä he arvostavat?

Go! Start networking!

10. Auta muita - kun autat jotakuta, sinusta tulee heti miellyttävä, koska helpotit heitä stressitilanteessa ja toit lisäarvoasenhetkiseen elämään. Kun puhut ihmisten kanssa, mieti vastauksia seuraaviin kysymyksiin:

Mikä motivoi tätä henkilöä?

Mikä on hänelle tärkeää?

Mikä hän saa energiaa?

Mistä hän rakastaa puhua?

Mikä sulkee ne tai sulkee ne?

Mitä he arvostavat?



11. Opettele säkenöivän keskustelun salat

Ole varma, että olet mestari joka tasolla.



Go! Start networking!



Ensimmäiset viisi minuuttia:

ensivaikutelma ja päätös, onko joku tutustumisen arvoinen.

Ensimmäiset viisi tuntia: saat pyynnön ensimmäiseen kokoukseen, tai saat puhelun

Ensimmäiset viisi päivää: tämä voi olla romanttisen kumppanin kanssa, mutta myös pitkäaikaisen liikekumppanin tai parhaan ystävän kanssa.

11. Opettele säkenöivän keskustelun salat- ole varma, että olet mestari joka tasolla.

Ensimmäiset viisi minuuttia: ensivaikutelma ja päätös, onko joku tutustumisen arvoinen.

Ensimmäiset viisi tuntia: saat pyynnön ensimmäiseen kokoukseen, tai saat puhelun tai kutsun tapaamiseen

12. Ryhdy mentoriksi/mentoroitavaksi

Ei ole parempaa tapaa edetä ja laajentaa verkostoa kuin viettämällä aikaa ihmisten kanssa, jotka ovat jo päässeet siihen mitä tavoittelet.



- Mentoroitavat ovat usein uskollisimpia tuttaviasi.
- Heillä on tuoretta näkemystä ja heidän avullaan opit tuntemaan uusimmat trendit.
- Keksit uusia tapoja ratkaista ongelmia auttamalla heitä pääsemään yli uran esteistä..

Go! Start networking!

12. Ryhdy mentoriksi/mentoroitavaksi- Ei ole parempaa tapaa edetä ja laajentaa verkostoa kuin viettämällä aikaa ihmisten kanssa, jotka ovat jo päässeet siihen mitä tavoittelet. Myös mentoroitavat ovat usein uskollisimpia tuttaviasi, koska heillä on tuoretta näkemystä ja heidän avullaan opit tuntemaan uusimmat trendit. Mentoroitavien ansiosta keksit uusia tapoja ratkaista ongelmia auttamalla heitä pääsemään yli kohtaamistaan esteistä..



13. Vipuvaikutus sosiaaliseen pääomaan

Tavoitteena ei pitäisi olla tavata niin paljon ihmisiä kuin mahdollista, vaan ymmärtää, kuka on kenenkin kanssa yhteydessä ja miltä muu verkosto näyttää.



Tavoite ei ole ansaita enemmän rahaa. Kyse ei ole säästää enemmän rahaa. Aidon sopimisen hienoutta on rakentaa sopimus, jossa toinen osapuoli haluaa tarjota sinulle paremman vaihtoehdon.

Go! Start networking!

13. Vipuvaikutus sosiaaliseen pääomaan- Tavoitteena ei pitäisi olla tavata niin paljon ihmisiä kuin mahdollista, vaan ymmärtää, kuka on kenenkin kanssa yhteydessä ja miltä muu verkosto näyttää.

Tavoite ei ole ansaita enemmän rahaa. Kyse ei ole säästää enemmän rahaa. Aidon sopimisen hienoutta on rakentaa sopimus, jossa toinen osapuoli haluaa tarjota sinulle paremman vaihtoehdon.



14. Tee täydellinen kädenpuristus

Ensimmäisiä asioita tavatessasi jonkun on kädenpuristus



Kädenpuristuksella voimme:

- Olla karismaattinen
- Parantaa kehon kieltä
- Rakentaa ammatillista luottamustasi
- Lisätä sosiaalista itsevarmuuttasi

Go! Start networking!

14. Tee täydellinen kädenpuristus - Ensimmäisiä asioita tavatessasi jonkun on kädenpuristus.

Kädenpuristuksella voimme:

- Olla karismaattinen
- Parantaa kehon kieltä
- Rakentaa ammatillista luottamustasi
- Lisätä sosiaalista itsevarmuuttasi



15. Ole superverkostoituja

Tiedät nuo ihmiset, jotka tuntuvat tuntevan kaikki? He ovat verkostoitumisen supersankareita. Jos he eivät itse pysty auttamaan heiltä löytyy luettelo henkilöistä jotka voivat. Ja tämä tekee heistä mahtavia ystäviä. Sinulla ei ehkä vielä ole yhtä laajaa listaa kuin superverkostoitujilla mutta saat samaa arvoa verkostoosi kun joka viikko käytät hieman aikaa yhdistämällä ihmisiä, joiden kannattaisi tuntea toisensa.



Go! Start networking!

- Pysy ajan tasalla siitä, mitä verkostosi ihmiset tarvitsevat ja mitkä ovat heidän vahvuutensa. Esittele toisilleen henkilöitä, joiden tarpeet vastaavat toisen henkilön vahvuuksia.
- Tämä on kaikille osallistujille hyvä strategia, koska yhdistämäsi ihmiset hyötyvät tuntemalla toisensa ja molemmat ovat siitä kiitollisia sinulle.

Tiedät nuo ihmiset, jotka tuntuvat tuntevan kaikki? He ovat verkostoitumisen supersankareita. Jos he eivät itse pysty auttamaan heiltä löytyy luettelo henkilöistä jotka voivat. Ja tämä tekee heistä mahtavia ystäviä. Sinulla ei ehkä vielä ole yhtä laajaa listaa kuin superverkostoitujilla mutta saat samaa arvoa verkostoosi kun joka viikko käytät hieman aikaa yhdistämällä ihmisiä, joiden kannattaisi tuntea toisensa.

- Pysy ajan tasalla siitä, mitä verkostosi ihmiset tarvitsevat ja mitkä ovat heidän vahvuutensa. Esittele toisilleen henkilöitä, joiden tarpeet vastaavat toisen henkilön vahvuuksia.
- Tämä on kaikille osallistujille hyvä strategia, koska yhdistämäsi ihmiset hyötyvät tuntemalla toisensa ja molemmat ovat siitä kiitollisia sinulle.



16. Kuinka tehdä kestävä vaikutelma

Oliko sinulla hyvä keskustelu? Tapasitko mahtavia ihmisiä? ...ja nyt olet valmis lähtemään? Viimeinen vaikutelma on yhtä tärkeä kuin ensivaikutelma.



Go! Start networking!

16. Kuinka tehdä kestävä vaikutelma - Oliko sinulla hyvä keskustelu? Tapasitko mahtavia ihmisiä? ...ja nyt olet valmis lähtemään? Viimeinen vaikutelma on yhtä tärkeä kuin ensivaikutelma.

Etkö saa jotakuta lopettamaan puhumista? Se on pahinta!

17. Älä unohda jälkityötä

Lähetä vuorokauden tai kahden sisään uuden henkilön tapaamisesta lyhyt sähköposti, joka muistuttaa kuka olet ja mistä puhuit.



Go! Start networking!

Joitain nopeita jatkoideoita:

- Välitä asiaankuuluvia artikkeleita, jotka lisäävät arvoa ja mahdollisesti synnyttävät keskustelua.
- Toivota ihmisille hyvää syntymäpäivää.
- Kerro ihmisille mahdollisuuksista, joista he voivat olla kiinnostuneita.

17. Älä unohda jälkityötä - Lähetä vuorokauden tai kahden sisään uuden henkilön tapaamisesta lyhyt sähköposti, joka muistuttaa kuka olet ja mistä puhuit.

Joitain nopeita jatkoideoita:

- Välitä asiaankuuluvia artikkeleita, jotka lisäävät arvoa ja mahdollisesti synnyttävät keskustelua.
- Toivota ihmisille hyvää syntymäpäivää.
- Kerro ihmisille mahdollisuuksista, joista he voivat olla kiinnostuneita



18. Kuinka pukeutua verkostoitumistapahtumiin

Varmista ensin, että sinulla on mukavat kengät, koska olet varmasti jaloillasi. Toiseksi pukeudu astetta muodollisemmin kuin tapahtuma vaatii. Et koskaan tiedä milloin tapaat suuren VIP:n.



Go! Start networking!

•Jos käytät rahaa vaatteisiin haluat varmasti pitää niistä huolta. Vaatehuoltoon löydät vinkkejä vaatevalmistajilta ja esim. <https://www.cleanipedia.com/fi/vaatehuolto.htm> www.martat.fi

18. Kuinka pukeutua verkostoitumistapahtumiin - Varmista ensin, että sinulla on mukavat kengät, koska olet varmasti jaloillasi. Toiseksi pukeudu astetta muodollisemmin kuin tapahtuma vaatii. Et koskaan tiedä milloin tapaat suuren VIP:n.

Jos käytät rahaa vaatteisiin haluat varmasti pitää niistä huolta. Vaatehuoltoon löydät vinkkejä vaatevalmistajilta ja esim. <https://www.cleanipedia.com/fi/vaatehuolto.htm>. www.martat.fi



Kiitos, että käytit aikaa RESET-projektiryhmän kehittämän "Verkostoituminen" –aineiston läpikäymiseen.

Jos haluat käyttää RESET-projektin kehittämiä lisätietoja tai lisämateriaaleja, käy projektin verkkosivuilla osoitteessa: www.resetproject.eu

Kiitos, että käytit aikaa RESET-projektiryhmän kehittämän "Verkostoituminen" –aineiston läpikäymiseen.

Jos haluat käyttää RESET-projektin kehittämiä lisätietoja tai lisämateriaaleja, käy projektin verkkosivuilla osoitteessa: www.resetproject.eu





in association with

S V E B ■ Schweizerischer Verband für Weiterbildung
Fédération suisse pour la formation continue
F S E A ■ Federazione svizzera per la formazione continua
Swiss Federation for Adult Learning

with funding from



This project has been funded with support from the European Commission.

This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Project number: 2017-1-FR01-KA204-037152.

