

LBRIS

We know
books

COORDONATORI

Călin Iepure • László Fodor • Aurel Rusu

POVEȘTI NEMURITOARE DE
BUSINESS
NETWORKING

Colecție de povești de networking ale
antreprenorilor români din comunitatea

bizz.club
MY BUSINESS NETWORK

CUPRINS

PREFAȚĂ	7
NIMIC NU E ÎNTÂMLĂTOR!	12
ÎNGER ȘI DEMON	20
OMUL DE LÂNGĂ TINE	28
CUM SĂ-ȚI ALEGI PARTENERII POTRIVIȚI ÎN AFACERI	36
„SUCCESEL TĂU DEPINDE DE ABILITATEA TA DE A FACE NETWORKING!”	44
PUTEREA EXEMPLULUI ÎN CREIONAREA DESTINULUI	54
CURSUL IMPREVIZIBIL ȘI NECUNOSCUȚ AL VIEȚII	66
IMPACTUL UNUI SINGUR EVENIMENT DE NETWORKING	78
FII OMUL DE LEGĂTURĂ	86
NETWORKING. DE LA CONJUNCTURĂ LA SUCCES	92
POVESTEA MEA DE NETWORKING	100
NETWORKING SAU DIFERENȚA DINTRE A FI ȘI A NU FI	108
SUNT INTROVERTIT DAR MĂ TRATEZ	114
CUM ÎNCEPE POVESTEA MEA ȘI CUM AM DEVENIT ANTREPRENORUL DE ASTĂZI?	126
NETWORKING-UL ONLINE ÎȚI POATE SCHIMBA VIAȚA	132
PUTEREA ECHIPEI	140
NETWORKING ÎN VREME DE CRIZĂ	150
LINKEDIN - CEA MAI MARE REȚEA DE NETWORKING ONLINE PENTRU PROFESIONIȘTI!	156
NETWORKING. DESCHIZĂTOR DE OPORTUNITĂȚI PE PLAN PERSONAL ȘI PROFESIONAL	166
COLEGII DIN MULTINAȚIONALĂ	170
MERGI ACOLO UNDE ÎȚI SPUNE INIMA!	176

DĂ-I JUCĂRIA LUI!	180
CE REPREZINTĂ PENTRU MINE NETWORKING-UL?	188
NETWORKING LA DISTANȚĂ? SIGUR!	196
NETWORKING LA NIVEL ÎNALT	204
CÂT DE RAPID RECUNOȘTI O OPORTUNITATE CE SE AFLĂ CHIAȚ ÎN FAȚA TA?	210
NETWORKING. CU, PENTRU ȘI DESPRE OAMENI!	218
PRIETENUL DE LA CONCURENȚĂ, CEA MAI IMPORTANTĂ RELAȚIE DUPĂ 2 ANI	222
NU E NICIODATĂ PEA DEVREME SAU PREA TÂRZIU PENTRU A FACE NETWORKING!	228
ÎN LOC DE UN CONTRACT SEMNAT, COADA ÎNTRE PICIOARE ȘI LACRIMĂ PE OBRAZ	234
INVESTEȘTE ÎN RELAȚII, NU CONEXIUNI	242
CUM INTRI ÎN ACEASTĂ LUME, AȘA ȘI IEȘI!	252

GHID PENTRU SUCCES ÎN NETWORKING

257

1. STABILEȘTE-ȚI OBIECTIVE!	259
2. NU ȚINE SCORUL!	261
3. NU ÎNCERCA SĂ VINZI!	262
4. CUNOAȘTE-ȚI COLEGII!	264
4.1. Întâlnirile one-to-one	
4.2. Vizite la sediul firmei	
4.3. Ieșire la prânz cu un coleg de club	
4.4. Ieșiri ocazionale	
4.5. Prezentarea de 60 de secunde	
4.6. Prezentarea firmei - Spotlight	
4.7. Cadoul de la tombolă	
4.8. Brainstorming bizz.help	
4.9. Momentul de educație	
4.10. Referințele/Recomandările	
4.11. Provocarea săptămânală bizz.club Networking Game	
5. INVITAȚII	287
6. DRESS CODE	289
7. CUVÂNT DE ÎNCHEIERE	294
7 ARGUMENTE SĂ DEVII MEMBRU BIZZ.CLUB?	295

NIMIC NU E ÎNTÂMPLĂTOR!

Sunt născut și crescut în Cluj-Napoca, însă în februarie 2016, am decis împreună cu soția mea să ne mutăm la Oradea. Chiar dacă ea e orădeancă, mi-a fost greu să o aduc înapoi „acasă” dintr-un oraș mai mare și mai activ. În plus, viața noastră în Cluj prinsese contur. Cei mai mulți prieteni erau acolo, locurile de muncă, conexiunile, cam tot.

Venind în Oradea, o luam cumva de la zero. Cunoșteam puțini oameni pe lângă familia soției mele și doar câteva persoane cu care interacționasem înainte să ne mutăm aici. Dar am decis că putem să clădim ceva frumos în acest oraș.

Am venit în Oradea să conduc biroul unei multinaționale și chiar dacă nu planificasem asta, munca a început să îmi acapareze timpul. Lucram 10-12 ore pe zi.

Concentrat fiind pe muncă și pe obținerea rezultatelor, am neglijat puțin partea de relații interumane. Tot ceea ce dezvoltasem era în strânsă legătură cu jobul. În toamna lui 2016, am decis să mă înscriu la un program de master pe model de MBA aici, în Oradea. Cumva, speram ca pe lângă cunoștințele pe care mă gândeam că le voi dobândi, voi avea și posibilitatea să întâlnesc oameni noi cu care să dezvolt relații. Și am avut dreptate.

În cadrul programului, am reușit să creez relații atât cu colegii mei, dar mai ales cu câțiva profesori, majoritatea profesori invitați, care nu sunt de profesie profesori, ci mai degrabă foarte buni profesioniști de la care am avut multe de învățat. A fost o investiție bună, atât de timp, cât și în rețeaua mea profesională.

Unul dintre profesorii invitați a fost Florian Gheorghe. Florian este un om blând și modest. Deși impunător la prima vedere, în scurt timp îți dai seama că ai lângă tine o persoană gata să te ajute imediat. Chiar dacă la momentul respectiv eram cumva „competitori”, eu reprezentând liderul în domeniul resurselor umane din România și din lume la vremea respectivă, iar el compania de pe locul al II-lea din România, mi-am dat seama că am în fața mea un om valoros pe care mi l-aș dori în rețeaua apropiată de contacte. Chiar dacă nu am ținut foarte strâns legătura, de fiecare dată când am avut ocazia, ne-am întâlnit și am dezvoltat o relație profesională bună.

În anul 2019, am început o colaborare cu Bittnet prin care îi reprezentam într-o parte a zonei de Nord-Vest a țării. Odată cu pandemia, a venit și oportunitatea de a dezvolta serviciile Bittnet la nivel internațional, iar mie mi-a fost dată posibilitatea ca, împreună cu alți trei colegi, să dezvoltăm zona de Middle-East și Rusia.

Primul lucru care mi-a venit în gând, bazat pe modul în care fac afaceri și cum le dezvolt, a fost să găsesc persoane pe care le cunosc și care activează profesional în aceste zone. Făcând un inventar al oamenilor pe care îi cunosc, ghici cine a apărut printre oamenii din lista? Florian! Activitatea lui se desfășoară în 14 țări de pe 3 continente, printre care și Rusia.

Următorul lucru pe care l-am făcut a fost să îi scriu. I-am spus despre proiect și faptul că targetez piața din Rusia. Apoi am setat un call în care am detaliat toate aspectele. În scurt timp, l-am introdus în discuții și pe VP-ul de pe zona de educație din Bittnet și lucrurile au mers în direcția potrivită cu premise favorabile pentru generarea unei colaborări.

Însă nu m-am oprit aici! Când Florian a venit în țară, am setat o întâlnire. Am continuat să discutăm și să dezvoltăm relația. La un moment dat, am primit o întrebare de la

Florian: „Cum pot să te ajut?”. Nu am știut ce să îi răspund pe moment pentru că deja mă ajuta în ceea ce privește potențiala colaborare. Dar discutând cu soția mea, am descoperit o oportunitate. L-am întrebat pe Florian dacă vrea să îmi fie mentor. Cunoscând experiența pe care o avea, mi-am dat seama că am foarte multe de învățat de la el și că ar fi valoros să îl am în preajmă, dispus să îmi răspundă la întrebări sau să îmi ofere sfaturi.

Florian a acceptat să fie mentorul meu, iar relația noastră profesională a trecut la următorul nivel. Am primit idei și sfaturi pentru care, altfel, ar fi trebuit să plătesc o mulțime de bani, dar mai mult decât atât, am câștigat un om valoros de la care pot învăța, fiind în proximitatea lui.

În momentul în care l-am anunțat pe Florian că relația mea de colaborare cu Bittnet s-a încheiat, s-a oferit să mă ajute să pun bazele proiectelor mele la care visam de mult timp. A fost lângă mine cu sfaturi, păreri, chiar ajutor financiar și, cum îmi place mie să spun, cu „șuturi în fund” atunci când aveam nevoie. Iar apoi am mers și mai departe! Într-una din întâlnirile noastre care a avut loc la hotelul unde se cazează când vine în Oradea, Florian mi-a spus că îmi va trimite un e-mail cu o propunere la care s-a gândit. Câteva zile mai târziu, primesc propunerea de a deveni parteneri într-un proiect de consultanță prin care să ajutăm companii românești din domeniul serviciilor cu scalarea afacerilor și cu dezvoltarea lor la nivel internațional. Acesta a fost un nou pas în relația noastră. Acum aveam ocazia să învăț de la Florian, în timp ce lucram cot la cot pe proiecte la care eu doar visam!

Așa a început noua fază pe care o derulăm și acum, și anume, acest parteneriat prin care oferim consultanță proprietarilor de companii românești care își doresc dezvoltarea afacerilor și chiar internaționalizarea lor.

Nimic nu ar fi fost posibil dacă nu aș fi aplicat principiile de networking după care mă ghidez în viață și în business! Eu consider că ideea de a avea mentori este valabilă și aplicabilă oricui și că este una dintre modalitățile cele mai bune de a învăța și de a te dezvolta.

De cele mai multe ori, credem că noi le știm pe toate și că nu avem nevoie de cineva care să ne spună ce să facem. Și e posibil să avem dreptate. Dar niciodată nu strică o imagine nepoluată, venită din exterior, care ne poate oferi o perspectivă obiectivă și neimplicată emoțional! Eu recomand tuturor celor cu care lucrez să apeleze la mentori și să dezvolte relații de mentorare. Și nu pentru a beneficia de ce am beneficiat eu, ci pentru multe alte posibile beneficii pe care le oferă un mentor.

Și pentru că îmi place să fiu practic, îți las mai jos câteva idei despre cum poți și tu să găsești mentori și să înveți de la ei!

În primul rând, e important să îți setezi un obiectiv. Știu că sună ciudat, dar îți voi spune cum am eșuat eu acum câțiva ani în a avea mentori. Ca la orice început de an, mi-am stabilit obiectivele pe următoarele 12 luni și printre ele era să am 5 mentori. Eram foarte încântat că o să învăț de la 5 persoane și totul o să fie „roz” pentru mine. Însă, a trecut o lună, încă una, și după 3 luni nu aveam niciun mentor nou.

Mă uitam la obiectivul meu și era frumos reprezentat de 5 figuri de business, dar cam atât. În acel moment, mi-am dat seama că ceva nu se leagă și că dacă aș vrea să învăț de la cineva, va trebui să îmi schimb strategia!

STABILEȘTE-ȚI OBIECTIVE CLARE!

Mi-am dat seama că degeaba am 5 nume, dacă nu fac nimic! O altă greșeală a fost că am „tintit” prea sus. Așa că am decis să îmi schimb abordarea. Am luat un pix și o foaie

și am început să mă gândesc la oamenii pe care îi cunosc și de la care mi-ar plăcea să învăț. Am învățat așa de multe de la mentorul meu de atunci, Lorand Soares Szasz, încât voiam să mai găsesc și alte persoane care să mă inspire și care să mă ajute să mă dezvolt. Mi-am făcut o listă, după care am rezumat totul la un shortlist de 3 persoane.

Fiecare avea ceva care mă determina să îmi doresc să învăț de la el. Unul era un extrem de bun manager și eram impresionat de modul în care lua deciziile de business, celălalt făcea bani din pasiunea lui, ceea ce îmi doream și eu, iar a treia persoană era o specialistă foarte bună, și când mă uitam la ea îmi doream să devin și eu la fel.

CU PAȘI MICI SPRE ATINGEREA OBIECTIVULUI!

În al doilea rând, o strategie bună îți poate asigura succesul! Când eram adolescent, nu îndrăgeam jocurile de strategie. Însă acum cred că strategia face parte din orice reușită. Așa că mi-am pus la cale câte o strategie pentru fiecare din cele 3 persoane. Pe una dintre persoane, am invitat-o la o cafea și am început să povestim, să îi adresez o mulțime de întrebări, iar la final m-am asigurat că vom mai avea ocazia să ne întâlnim.

Cu o altă persoană, am tatonat terenul aproape 6 luni. Am început să particip la evenimente la care participa el, l-am urmărit în mediul online și am studiat cât de multe am putut despre activitatea pe care o presta. M-am asigurat că voi fi remarcat de el, de cât mai multe ori. Apoi mi-am stabilit o întâlnire care nu a durat mai mult de 20 de minute, în care l-am întrebat dacă e dispus să mă lase să învăț de la el și dacă vrea să mă mentoreze. A fost mai mult decât deschis și de atunci am avut mai multe ocazii în care am putut să desprind lecții valoroase de la el.

Cu cea din urmă persoană, a fost din nou o muncă pe o perioadă mai lungă. Evenimente, conferințe, întâlniri de

afaceri și, într-o zi, la Iași, mi-am făcut curaj și i-am spus cât de mult o apreciez pentru ceea ce face la nivel profesional și apoi am întrebat-o dacă pot să îi cer sfaturi și să învăț de la ea. A existat deschidere și, astfel, am avut ocazia să fiu mentorat de ea și să dezvoltăm o relație profesională pe termen lung, până în prezent, fiind o persoană cu care discut anumite aspecte ce țin de business.

Nicio relație de mentorat nu era stabilită dacă nu aveam strategia făcută: studiu online, evenimente, întâlniri - în primul rând, pentru a cunoaște mai bine persoana și a vedea cum gândește și apoi, pentru a ajunge de cât mai multe ori în contact cu ea.

OFERĂ ȘI TU CEVA ÎN SCHIMB!

Chiar dacă te gândești că nu ai ce să le oferi unor astfel de persoane, îți garantez că pe durata interacțiunii vor apărea oportunități! E important să fii deschis și să acționezi atunci când ai ocazia! Am oferit recomandări, am pus persoanele respective în legătură cu potențiali colaboratori, am recomandat potențiali clienți, am facilitat accesul la un eveniment sau pur și simplu am spus o vorbă bună.

Tot timpul ai ceva ce poți să oferi! Și un ultim lucru, dar nu cel din urmă, e important să frecventezi locuri comune! Aici mă refer la restaurante sau cafenele dacă sunteți din același oraș, evenimente locale sau naționale și chiar să cumperi serviciile sau produsele lor.

Țin minte și acum cât de îndrăgostit am devenit de salate după ce am cunoscut 2 tineri care au făcut din salate un business românesc cu reputație și cu prezență peste granițe - vorbesc aici despre SaladBox! După ce am aflat ce este în spatele afacerii și am avut câteva discuții din care am învățat enorm de multe, nu am putut să nu vorbesc și altor persoane despre ei cu orice ocazie. Și acum când vreau să mănânc o

salată, nici nu se pune problema despre locul de unde o voi cumpăra.

E important să ajungi să dezvolti o relație profesională sau de mentorat cu aceste persoane. Vei avea enorm de multe beneficii de pe urma lor! Dar e bine să ai în vedere faptul că nu e ușor. Însă ce lucru bun e ușor de dobândit?

Vreau să știi că nu ți-am spus toate astea ca să ajungi la concluzia că sunt foarte grozav (deși nu mi-ar plăcea nici asta), ci am vrut să le împărtășesc cu tine ca să vezi că dacă eu am reușit, o poți face și tu! Crede-mă, nu sunt cu nimic mai special decât tine! Poți și tu! Iar odată ce vei vedea beneficiile, sunt sigur că vei vrea să ai mentori mult timp de acum înainte.

Succes la găsirea persoanelor potrivite care să îți devină mentori!

TRAINER, BUSINESS MENTOR, AUTOR
BIZZ.CLUB BUCUREȘTI

REMUS BĂLAN

“

*Adevărata valoare a networking-ului
nu vine din câți oameni întâlnim, ci mai
degrabă din câte persoane prezentăm
altora.”*

SIMON SINEK

Remus consideră că succesul se măsoară prin valoarea pe care o lași în urma ta. De aceea, viziunea sa este să contribuie la îmbunătățirea vieților oamenilor din comunitățile în care trăiește. Iar aceștia, la rândul lor, să contribuie la îmbunătățirea vieților altor oameni, care la rândul lor să facă același lucru în comunitățile lor.

Crede cu tărie că educația, spiritul antreprenorial și leadershipul conduc la excelență și bunăstare. Ele au puterea de a transforma indivizii, de a conecta comunitățile, de a cataliza companiile și de a dezvolta țările.

Remus oferă servicii în următoarele domenii: time management & productivitate, vânzări & persuasiune, leadership și antreprenariat.

ÎNGER ȘI DEMON

„Este important pe cine știi, dar mai important, cine te știe pe tine.”

Am obiceiul ca în luna decembrie să reflectez asupra lucrurilor bune și mai puțin bune care mi s-au întâmplat pe parcursul anului. Apoi, pun pe hârtie lecțiile pe care le-am învățat sau pe care ar trebui să le învăț din aceste întâmplări.

Anii 2020 și 2021 sunt speciali — știm cu toții de ce. Motiv pentru care am început să practic exercițiul reflectării o dată pe trimestru. Tema ultimului exercițiu a fost legată de motivul pentru care am avut sau nu succes în ceea ce mi-am propus, nu numai în ultimul an, ci în toată viața mea.

Am zâmbit când, în timpul acestei perioade de reflecție, am primit de la Călin Iepure, CEO bizz.club, invitația de a scrie un capitol în această carte despre networking. Am zâmbit pentru că una dintre cele mai importante lecții pe care tocmai o notasem sună așa:

„În obținerea succesului este important pe cine știu, însă și mai important este cine mă știe pe mine. Networkingul este îngerul și demonul din această lecție.”

Da, networkingul este înger și demon pentru că mi-a fost sprijin și piedică în calea spre succes.

Pe deoparte, este înger când îl practic și demon când stau închis în chilia mea și caut motive să îl evit. Iar când nu am unul serios, îl inventez.

Pe de altă parte, este înger când îl practic ca la carte și demon când îl fac greșit și îmi consum timpul inutil.

Stăteam și mă gândeam: „Oare când am început să fac networking?”. Sunt animal social, la fel ca tine și ca alți 7,8 miliarde de oameni care trăiesc acum pe planeta Pământ. La fel ca alte multe miliarde de oameni care au trăit de-a lungul istoriei. De aceea, răspunsul meu este că am practicat networking-ul într-o formă sau alta de când eram mic. Și am făcut asta toată viața.

Dar când am început să practic networking-ul ca la carte? Eh... aici este altă poveste!

Înainte de a răspunde concret la această întrebare, este bine să știi câteva lucruri despre mine. Sunt născut și crescut la Constanța, iar facultatea am făcut-o la Brașov. Deci, mi-am petrecut cea mai mare parte din viața la mare și la munte — știu că mă invidiezi pentru asta.

După ce am absolvit facultatea, am lucrat 18 luni într-un service auto. Nu mi-a plăcut, așa că am tras de volan și am schimbat direcția carierei către corporații. 20 de ani am lucrat în managementul departamentelor de vânzări sau la nivel executiv. Cumva, voit – nevoie, am făcut networking; jobul o impunea.

În 2012, am părăsit mediul corporatist pentru cel antreprenorial. Dacă atunci când eram angajat, mă ajuta brandul multinaționalei, în antreprenariat, lucrurile sunt complet diferite. Dintr-odată am devenit necunoscut!

Știam că cea mai mare problemă a afacerilor mici este anonimatul. Dar acum o simțeam pe pielea mea, „beneficiam” din plin de el! Și a durut. Rău!

Dacă pe vremuri mă știa lumea ca „Ăla de la corporația X”, acum eram „Cine? De unde? Cu ce te ocupi?”. Degeaba știam o mulțime de oameni, ei nu mă știau după noua mea