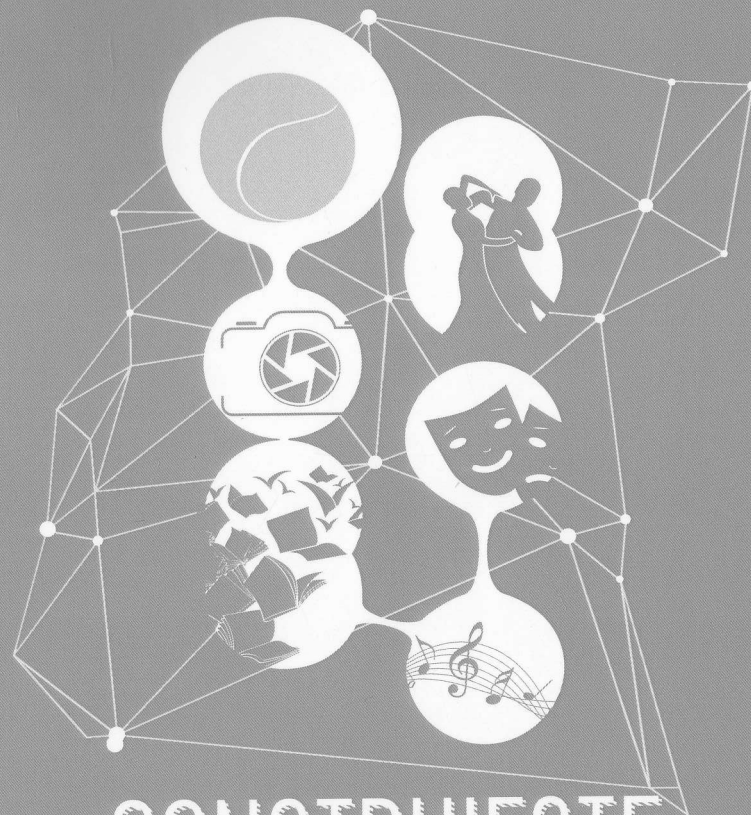


Libris.RO

Respect pentru oameni și cărți

**COSMIN & RUXANDRA
CIMPOERU**



CONSTRUIEȘTE RELAȚII DE SUCCES

GHID PRACTIC DE BUSINESS NETWORKING

FLOARE DE IRIS

Iași, 2018

**COSMIN & RUXANDRA
CIMPOERU**

CONSTRUIESTE RELAȚII DE SUCCES

GHID PRACTIC DE BUSINESS NETWORKING



FLOARE DE IRIS

Iași, 2018

EDITURA FLOARE DE IRIS

Iași, str. C. Negri, nr. 2-4

+40.232.216.104

www.editurafloaredeiris.ro

office@editurafloaredeiris.ro

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

CIMPOERU, COSMIN

Construiește relații de succes : ghid practic de business networking /

Cosmin & Ruxandra Cimpoeru. - Iași : Floare de iris, 2018

ISBN 978-606-94439-0-3

I. Cimpoeru, Ruxandra

334

Editare: Innamora.ro

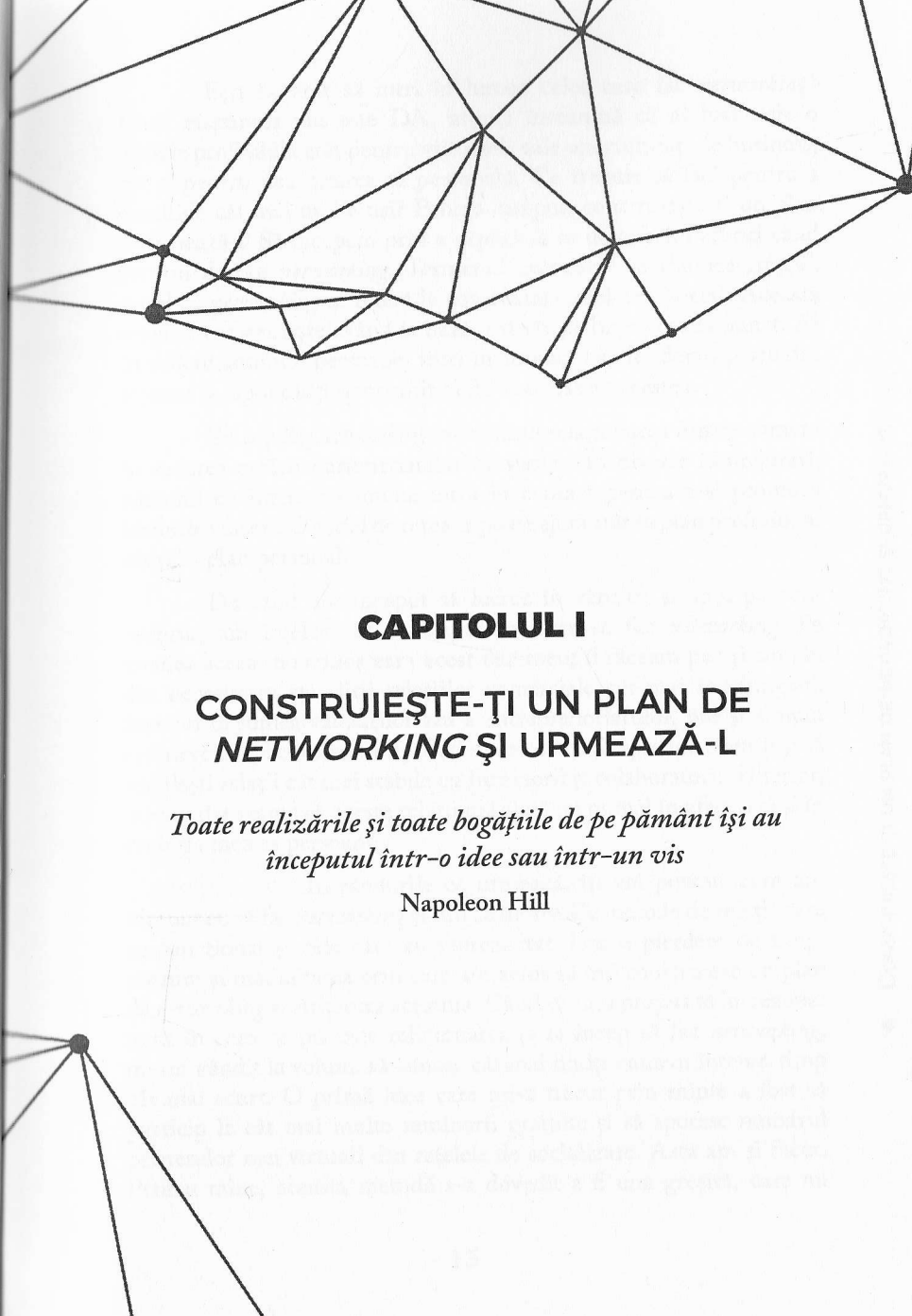
Redactor: Irina Vasilescu

Toate drepturile aparțin Editurii FLOARE DE IRIS.
Reproducerea sub orice formă
este posibilă doar cu acordul scris al Editurii FLOARE DE IRIS.

CUPRINS

INTRODUCERE	5
CAPITOLUL I - CONSTRUIEȘTE-ȚI UN PLAN DE NETWORKING ȘI URMEAZĂ-L.....	11
CAPITOLUL II - CONSTRUIEȘTE-ȚI STILUL	23
CAPITOLUL III - IEȘI DIN CASĂ ȘI FII DESCHIS: POȚI FACE NETWORKING ÎN SITUAȚII NEPREVĂZUTE.....	45
CAPITOLUL IV - CÂT DAI, ATÂT PRIMEȘTI	53
CAPITOLUL V - RĂBDARE. RELAȚIILE SE CONSTRUIESC ÎN TIMP	61
CAPITOLUL VI - FII PREZENT. RĂMÂI ÎN CONTACT, CHIAȚ DACĂ NU EȘTI ÎN CEA MAI BUNĂ FORMĂ.....	69
CAPITOLUL VII - DĂ VALOARE RELAȚIEI.....	75
CAPITOLUL VIII - EVOLUEAZĂ. INVESTEȘTE ÎN TINE. RIDICĂ STANDARDELE. POȚI MAI MULT!	83
CAPITOLUL IX - TRANSFORMĂ RELAȚIILE ÎN PARTENERIATE BAZATE PE INVESTIȚII DE TIP WIN-WIN	91
CAPITOLUL X - FII PREGĂTIT SĂ RĂMÂI ACELAȘI. NU DEVENI GRANDOMAN	97
CAPITOLUL XI - CONCLUZIILE MELE PRIVIND NETWORKING-UL	105
CAPITOLUL XII - GHID PRACTIC DE BUSINESS NETWORKING	109

strategia noastră actuală din domeniul vânzărilor. Pentru noi, acest plan a funcționat, a adus rezultate neașteptat de bune și, de aceea, ne-am decis să ți-l împărtășim și ție. Această carte îți va prezenta experiența noastră în ceea ce privește beneficiile aduse de utilizarea *networking-ului* în business. Sperăm să îți placă și să îți fie de folos.



CAPITOLUL I

CONSTRUIEȘTE-ȚI UN PLAN DE NETWORKING ȘI URMEAȚĂ-L

*Toate realizările și toate bogățiile de pe pământ își au
începutul într-o idee sau într-un vis*

Napoleon Hill

Ești hotărât să intri în lumea celor care fac *networking*? Dacă răspunsul tău este DA, atunci înseamnă că ai luat deja o decizie profitabilă atât pentru viitoarele tale oportunități de business, cât și pentru dezvoltarea ta personală. Ce trebuie să faci pentru a deschide cât mai multe uși? Pentru început, construiește-ți un plan și urmează-l! Să începem prin a explica la ce ne referim atunci când vorbim despre *networking*. Termenul „*network*” se traduce „rețea”, astfel că *networking* se referă la construirea unei cerc social. Această rețea se construiește având la bază o strategie bine pusă la punct. Ai în vedere anumite persoane, intri în contact cu ele, devin parte din rețeaua ta, apoi cauți oportunități de business cu acestea.

Eu înțeleg *networking*-ul ca fiind relaționarea dintre oameni în vederea creării parteneriatelor de succes. În diverse împrejurări, oamenii cu interese comune intră în contact pentru a-și promova ideile de afaceri. O astfel de rețea te poate ajuta atât în plan profesional cât și în plan personal.

De când am început să lucrez în vânzări și apoi pe cont propriu, am înțeles cât de important este să fac *networking*. Pe vremea aceea, nu cunoșteam acest fenomen; îl făceam pur și simplu din necesitatea stabilirii relațiilor comerciale cât mai îndelungate. Intrând în lumea vânzărilor sau a antreprenoriatului, pur și simplu ești nevoit să faci *networking*. Ești nevoit să îți găsești aproape clienții și să stabilești relații cât mai stabile cu furnizorii și colaboratorii. Ulterior, mi-am dat seama că aceste relații mă ajută nu numai în afaceri ci și în evoluția mea ca persoană.

În rândurile ce urmează, îți voi povesti cum am început eu să fac *networking* și din ce motiv. Ce metode de relaționare au funcționat și cele care au reprezentat doar o pierdere de timp, precum și modalitatea prin care am ajuns să îmi construiesc un plan de *networking* și structura acestuia. Când mi-am propus să lucrez mai mult în ceea ce privește relaționarea și să încep să fac *networking*, m-am gândit la volum: să cunosc cât mai mulți oameni într-un timp cât mai scurt. O primă idee care mi-a trecut prin minte a fost să particip la cât mai multe seminarii gratuite și să sporesc numărul prietenilor mei virtuali din rețelele de socializare. Asta am și făcut. Pentru mine, această metodă s-a dovedit a fi una greșită, care nu

aduce rezultate. Relațiile legate pe site-urile de socializare nu au același impact ca relațiile bazate pe întâlniri față în față. Nu de puține ori, întâlnești persoane care și-au construit o imagine falsă pe rețelele de socializare, iar persoanele de care chiar ești interesat se scuză că nu au timp să se întâlnească în persoană cu tine. Asta în cazul în care s-au hotărât să înceapă să comunice cu tine prin intermediul rețelelor de socializare. Este momentul să alegem grupurile care ni se potrivesc. Ni se întâmplă să irosim resurse, alegând locuri nepotrivite, participând la tot felul de întâlniri de *networking* care nu ne vor da rezultate concrete. În cazul seminariilor gratuite, am ajuns la concluzia că de fiecare dată se încearcă vânzarea unui produs sau serviciu, eventual a unui seminar viitor. Primești câteva informații de valoare, iar informația de bază se vinde într-un seminar viitor, plătit. În cazul seminariilor care abordează teme de business și dezvoltare personală, speaker-ul încurajează participanții să facă schimb de cărți de vizită. În continuare, voi relata o experiență pe care am avut-o în cadrul unui seminar legată de schimbul cărților de vizită:

Era un seminar cu tematica business și dezvoltare personală. Să fac schimb de cărți de vizită cu peste 100 de persoane părea o idee foarte bună, care m-a entuziasmat la început. Am strâns peste 100 de cărți de vizită în cursul aceluia eveniment. Dar, surpriză!

Când am ajuns acasă, am constatat că majoritatea erau doamne, care încercau să vândă diverse produse cosmetice, practicând marketingul *multi-level* (acel sistem de vânzări de tip piramidal), studenți, secretare, și alte tipuri de persoane care nu erau ceea ce căutam. Majoritatea erau oameni pasivi. Le-am trimis un e-mail, ca să încercăm o relaționare și mi-a răspuns o singură doamnă, care încerca să îmi vândă niște produse cosmetice. M-am întâlnit cu ea și am realizat că trăia într-o lume a ei, în care doar produsele cosmetice existau. Își ghida viața după niște principii teoretice greu de pus în practică în ziua de azi. O părăsise soțul din cauza investițiilor prea mari pe care le făcea în produsele cosmetice. A fost o întâlnire care a contat destul de mult pentru mine. Am învățat, cu acea ocazie, că nu e bine să mă axez pe un singur tip de persoane, care au toate aceleași preocupări, și că este absolut necesar să fiu deschis către diverse medii. Eu căutam oameni de la care să am ce învăța. Căutam relații de durată.

Astfel, am ajuns la următoarea concluzie: nu trebuie să fiu interesat de un număr mare de oameni cu care să relaționez, trebuie să caut puțini și buni. Nu trebuie să îmi propun ca anul viitor să cunosc 100 de oameni noi, pentru că nici nu aș face față să mă întâlnesc cu toți și să mențin o bună relație cu ei. Trebuie să identific câteva persoane care au o perspectivă de viață pe care eu o caut. O perspectivă de viață despre care aș vrea să aflu mai multe și care m-ar ajuta în ceea ce mi-am propus. Care să mă impulsioneze să evoluez. Să fie peste ceea ce eu am reușit să realizez până acum. Pentru a ajunge să interacționez cu persoanele de care sunt interesat, mi-am dat seama că am nevoie să îmi construiesc un plan, pe care ulterior să îl urmez. Nu pot face *networking* la întâmplare.

Trăgând aceste concluzii, am identificat următoarele etape, pe care mi-am propus să le parcurg în planul meu:

Etapa 1. Identifică-ți tipul de inteligență socială

Citind câteva articole de specialitate, mi-am dat seama că sunt o persoană căreia îi place să comunice cu ceilalți, îi place să interacționeze, autoritară atunci când situațiile o cer, responsabilă, punctuală, timidă când nu este cazul, vulnerabilă și cu simțul umorului. Am constatat faptul că personalitatea pune laolaltă capacitățile psihologice caracteristice omului, care îl fac diferit de ceilalți. În ciuda acestor deosebiri, observăm căi de conduită și judecată asemănătoare la oameni diferiți. De aici, am înțeles faptul că trebuie să îmi înving timiditatea, pentru că este un punct slab, și să îmi pun în evidență punctele forte. Când intru în contact cu o persoană nou întâlnită, despre care conștientizez faptul că are o experiență de viață net superioară celei acumulate de mine, am tendința să mă intimidez, să mă retrag, să îmi pierd încrederea în capacitatea mea de a interacționa și să cred că nu am să reușesc să construiesc o relație de durată cu acea persoană. Fiind perseverent în planul de *networking* pe care mi l-am propus, mi-am analizat mai mult personalitatea și mi-am propus să îmi înving timiditatea.

Mi-am propus să încerc de maxim cinci ori să fac acest lucru. Surpriză - am reușit încă de la prima încercare! Am descoperit că

oamenii care au trăsături de personalitate asemănătoare cu ale tale, care sunt interesați de aceleași domenii ca tine și care își ghidează viața după principii similare cu ale tale, sunt dispuși să interacționeze cu tine și chiar te încurajează când simți că ești vulnerabil.

Concluzia la care am ajuns este că fiecare persoană are și puncte slabe, de care nu trebuie să se lase învinsă. Trebuie să ne propunem să le depășim și să nu ne lăsăm doborâți de ele. Să nu dăm cu piciorul unor oportunități extraordinare, doar din timiditate sau pentru că nu reușim să ne depășim condiția umană.

În continuare, îți voi propune să parcurgi câteva întrebări, prin care îți verifici nivelul de inteligență socială (deschiderea ta față de cei din jur, empatia și disponibilitatea de a relaționa cu aceștia). Până la finalul acestei cărți, cu ajutorul exemplelor și al exercițiilor practice, sperăm ca disponibilitatea ta de a relaționa cu cei din jur să crească și te invităm să parcurgi din nou aceste întrebări, după ce ai citit toată cartea, pentru a vedea dacă punctajul s-a îmbunătățit.

1. Când participi la un eveniment:
 - a. Te așezi pe rândurile din față.
 - b. Eviți întotdeauna să te așezi în primul rând.
2. Ți este teamă să vorbești în public?
 - a. Nu
 - b. Da
3. Ești deschis să relaționezi cu persoane noi?
 - a. Da, sunt deschis. Chiar îmi face plăcere.
 - b. Nu. Prefer să interacționez doar cu persoanele pe care le cunosc deja.
4. Se întâmplă des să îți faci griji cu privire la faptul că nu te ridici la standardele celorlalți?
 - a. Deloc.
 - b. Da, destul de des.

5. Ai avea emoții dacă ar urma să întâlnești o persoană faimoasă?
 - a. Nu, chiar îmi doresc acest lucru.
 - b. Da, foarte multe.
6. Care este atitudinea ta cu privire la a începe o conversație cu o persoană nouă?
 - a. O fac cu plăcere. Îmi vine ușor să discut cu oricine.
 - b. Îmi este foarte greu să fac asta.
7. Singuratic vs. sociabil? Cum te vezi?
 - a. Sociabil.
 - b. Singuratic.
8. Care este atitudinea ta față de prieteni și cunoștințe?
 - a. Îmi face plăcere să mă văd cât mai des cu ei.
 - b. Evit să interacționez cu ei, prefăcându-mă că sunt ocupat.
9. Dezbaterele de grup:
 - a. Îmi place să intru în joc, să dezbăt și să îmi argumentez foarte bine părerea.
 - b. Prefer să nu intru în dezbateri, pentru că oricum nu pot schimba opiniile celor din jur.
10. La întâlniri:
 - a. Întotdeauna ajung cu 5 minute mai devreme.
 - b. Întârzii, de cele mai multe ori. Mereu se ivește ceva neprevăzut.
11. Te simți confortabil atunci când se ivește ocazia de a discuta cu oameni pe care nu îi cunoști?
 - a. Da.
 - b. Nu.

12. Atitudinea ta față de defectele celor din jur:

- Le accept cu ușurință, cu toții avem defecte.
- Îmi este greu să accept defectele celorlalți.

Dacă răspunsul tău este **A**, la majoritatea întrebărilor, atunci ești deja pe drumul cel bun. Nivelul tău de inteligență socială este ridicat. Ți este ușor să comunici cu cei din jurul tău, să empatizezi cu ei, să lucrezi în echipă, să le oferi *feedback*. Cel mai probabil, faci deja *networking* cu succes, fie că faci acest lucru în mod voluntar sau involuntar. În cazul în care nu ai încă niște obiective clare în procesul tău de *networking*, parcurgând această carte, vei putea să te gândești mai bine în ce direcție vrei să mergi.

Dacă răspunsul tău este **B**, la majoritatea întrebărilor, atunci este necesar să conștientizezi faptul că trebuie să îți îmbunătățești abilitățile de relaționare. Nu te impacienta, majoritatea oamenilor sunt sau au fost în acest stadiu. Este bine să realizezi acest lucru și să îți propui să faci mai multe pentru tine. O modalitate de schimbare rapidă este să acționezi, pur și simplu. Să nu te mai temi. Să începi să relaționezi. Foarte utile sunt și cărțile de specialitate în domeniu, pe care, dacă le vei studia, vei înțelege mai bine ce poți îmbunătăți la tine.

Etapă 2. Vizează tipul de oameni cu care ai vrea să construiești relații și parteneriate

Mi-am dat seama că îmi doresc să cunosc oameni care au o personalitate asemănătoare cu a mea, sunt interesați de management, antreprenoriat și consultanță, au ceva experiență în aceste domenii și cărora le place tenisul. Mi-am propus, în primul rând, să găsesc persoane care au reușit în aceste domenii și să leg relații cu ele. În plan secund, mi-am propus să relaționez cu doctori, avocați și judecători, aceștia fiind oameni pe care nu îi vizez în mod deosebit în strategia mea de *networking*, dar de la care am ce învăța și care m-ar putea recomanda unor potențiali parteneri și colaboratori.

Ține minte că oamenii care au cunoscut succesul au tendința generală de a-i încuraja pe cei din jurul lor, de a-i motiva și de a-i sprijini. În timp ce persoanele care nu au realizat nimic notabil în activitatea lor de până acum, au tendința de a-i descuraja, de a le scoate în evidență minusurile și punctele slabe, de a scoate în evidență latura negativă din orice acțiune. Aceștia te vor îndruma să crezi că nu te vei descurca în anumite situații, fiindcă ei nu s-au descurcat și sunt obișnuiți cu eșecul. Prin urmare, este vital să îți alegi cu atenție oamenii cu care dorești să interacționezi și să legi relații.

Stabilește-ți o categorie de oameni de care ești interesat. Aceștia pot activa în domenii precum:

- afaceri
- modă
- IT
- media
- politică
- științe
- medicină
- religie
- pictură
- muzică
- film
- teatru
- fotografie
- sport și altele...

Orientează-te spre domeniile care te interesează și concentrează-te pe asta. Propune-ți să ajungi la astfel de oameni. Gândește-te cum ai putea ajunge să interacționezi cu ei, unde îi poți întâlni, apoi acționează!