



Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej
Wydział Zamiejscowy w Sopocie

Networking jako narzędzie pracy specjalisty public relations

wykład

SWPS

09-05-2009

8.05.09



Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej
Wydział Zamiejscowy w Sopocie

POTRZEBA

- **Charakter pracy specjalisty public relations**
 - Wymagania
 - Kluczowe czynniki sukcesu
- **Metody realizacji**



Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej
Wydział Zamiejscowy w Sopocie

PLAN

- **Definicja networkingu**
- **Mechanizmy i techniki networkingu**
- **Praktyczne wykorzystanie networkingu**



7 kluczy udanego networkingu

- **zrozumienie networkingu,**
- **pozytywne nastawienie,**
- **cel i plan,**
- **techniki,**
- **networking jako inwestycja długoterminowa,**
- **pomaganie innym,**
- **dać szansę innym pomóc nam.**



Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej
Wydział Zamiejscowy w Sopocie

Czym jest networking

- **Networking jest świadomym procesem wymiany informacji, zasobów, wzajemnego poparcia i możliwości prowadzonym przy pomocy wzajemnie korzystnych kontaktów**



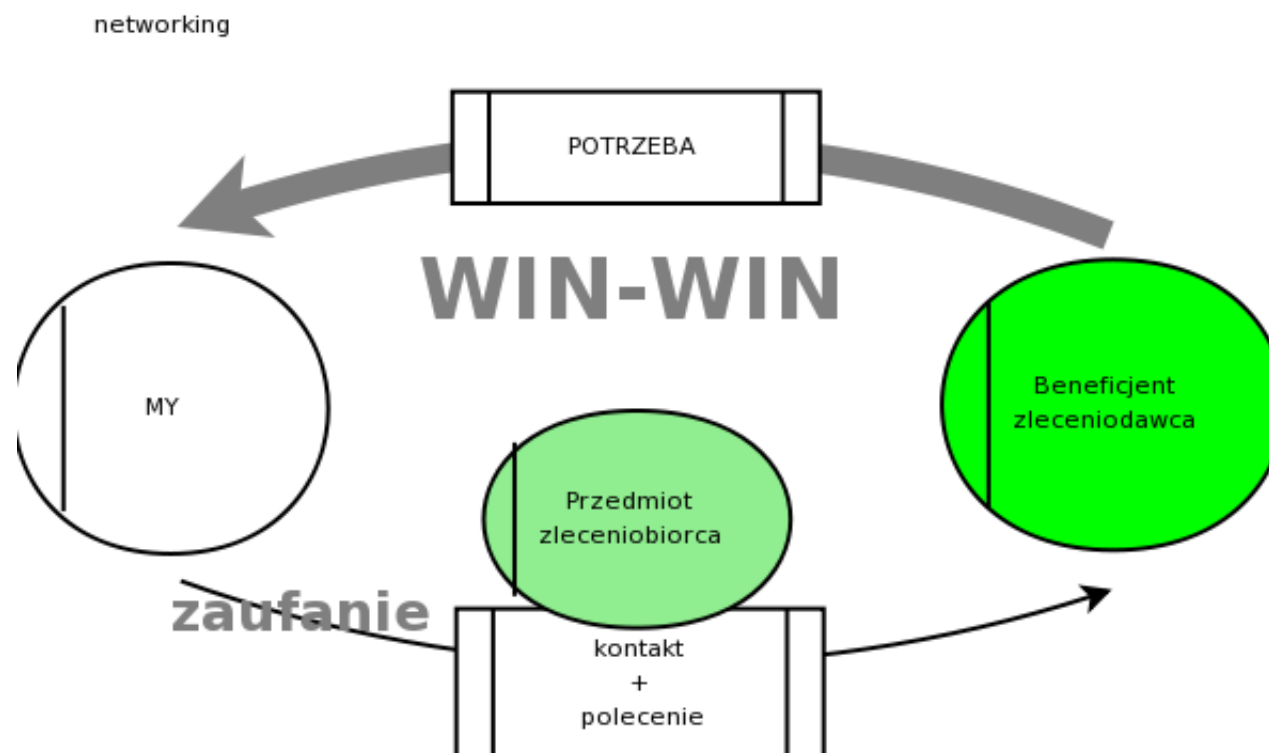
Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej
Wydział Zamiejscowy w Sopocie

Najczęstsze nieporozumienia

- **networking nie działa**
- **zbieranie wizytówek**
- **networking to sprzedaż bezpośrednia**
- **networking a koleśnictwo**



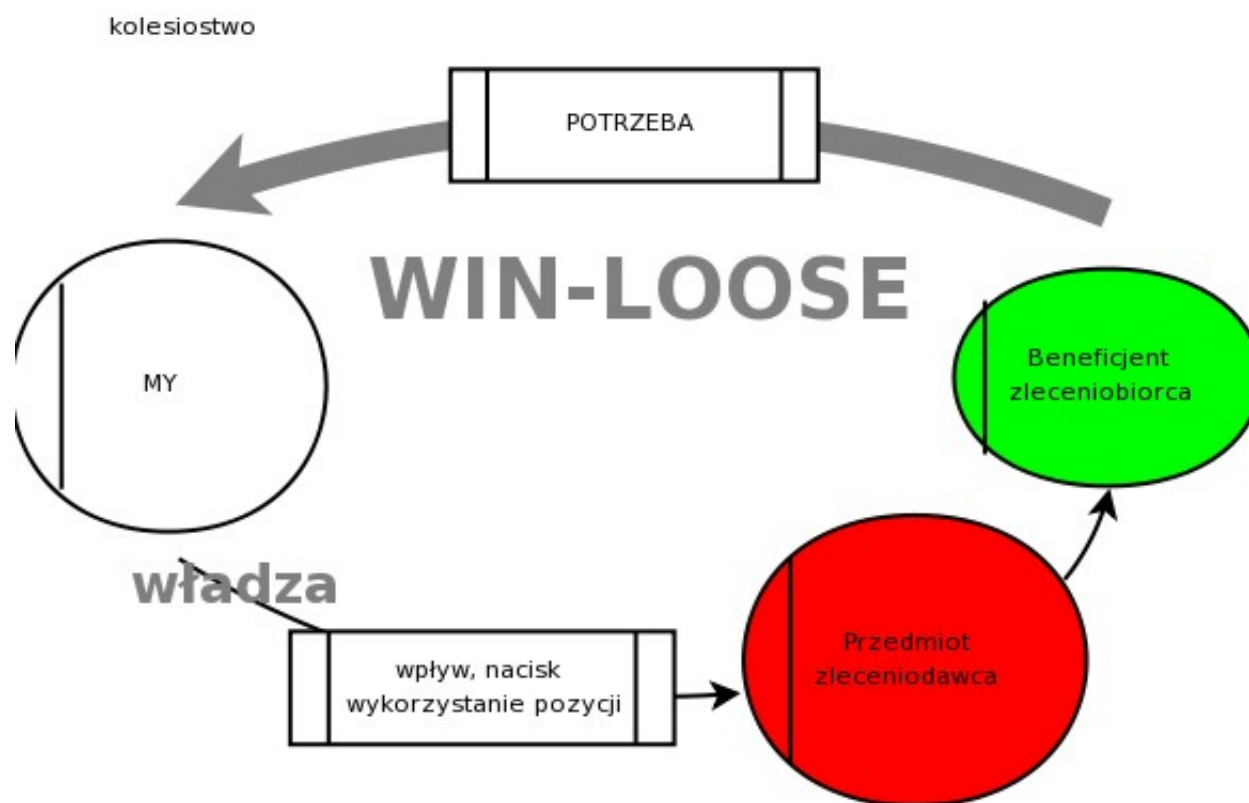
networking a koleśiowstwo NETWORKING





networking a koleśiowstwo

KOLESIOSTWO





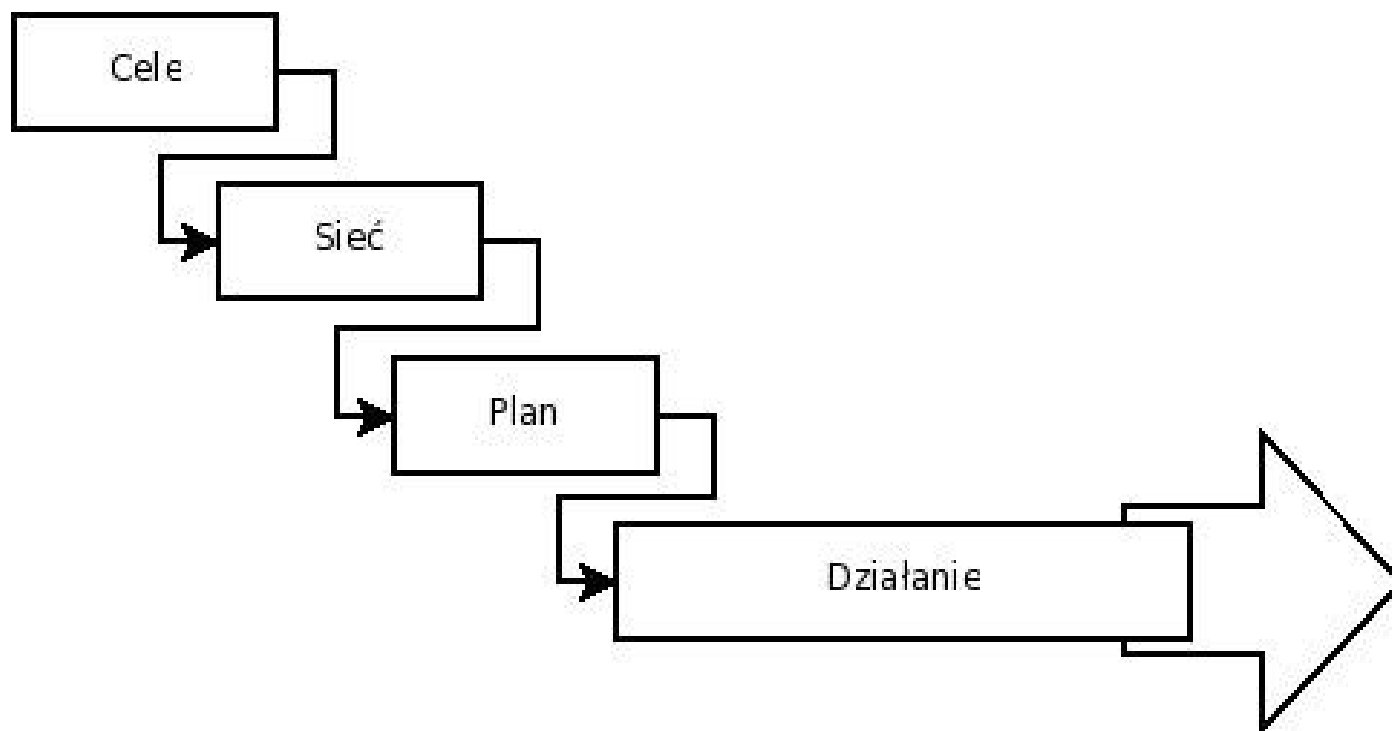
Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej
Wydział Zamiejscowy w Sopocie

Praktyczne wykorzystanie networkingu

8.05.09



Cel & Plan rozwoju własnej sieci kontaktów





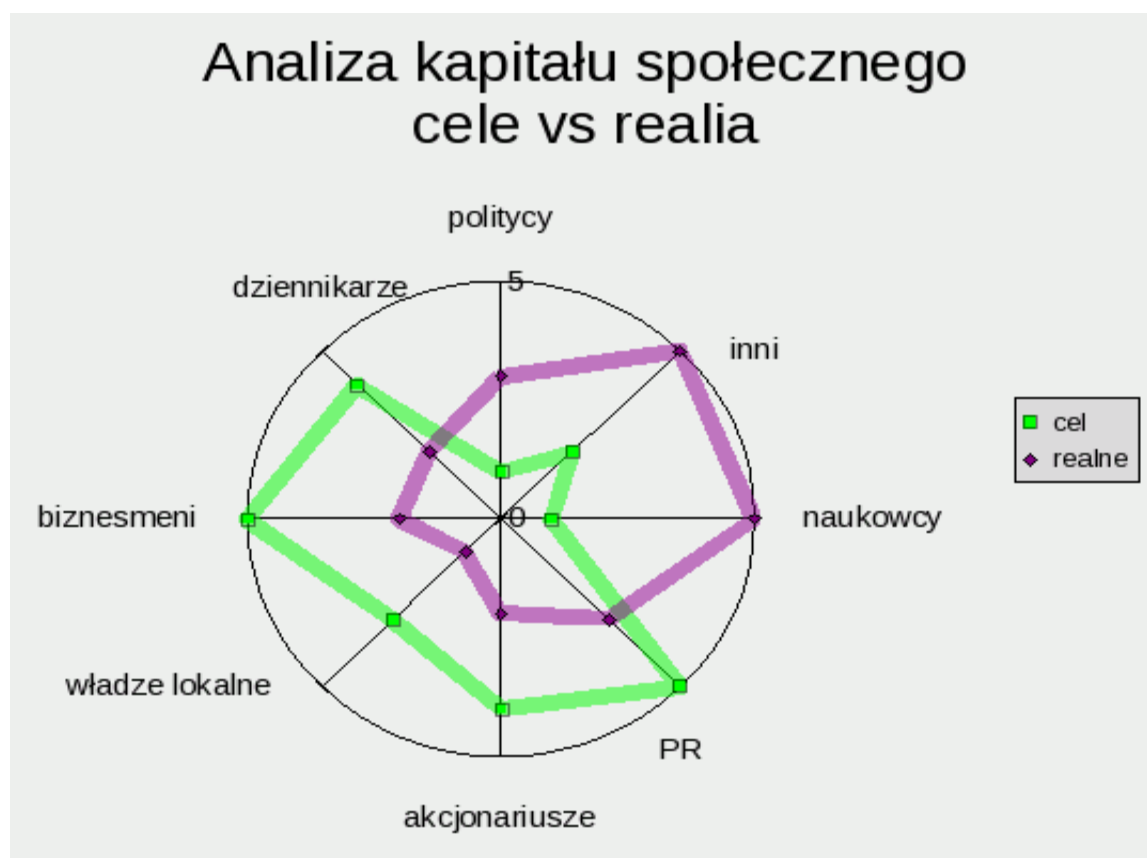
Cel

Standardowy rozwój kariery	Duża doza szczęścia	+ 30%
Utrzymać miejsce pracy	Otrzymać znaczącą podwyżkę / zmienić pracę na lepiej płatną.	Otrzymać awans o 1 lub 2 szczeble w hierarchii, zmienić pracę na stanowisko o 1 lub 2 szczeble wyższe.
Zwiększyć o 50% liczbę osób, które polecą klientom moją firmę (małe firmy 2–3 osobowe, np. instalatorstwo elektryczne, firma programistyczna, firma DTP).	Zwiększyć o 80% liczbę osób, które polecą klientom moją firmę.	Zwiększyć o 120% liczbę osób, które polecą klientom moją firmę.
Zwiększyć o 50% obecność własnej firmy w mediach przez PR (szef działu PR).	Zwiększyć o 100% obecność własnej firmy w mediach przez PR.	Zwiększyć o 150–200% obecność własnej firmy w mediach przez PR.



Kapitał społeczny

- **Potencjał sieci kontaktów oceniany pod kątem możliwości osiągnięcia zamierzonych celów**





Kontakty grupowe i indywidualne

- współpracownicy (byli i obecni),
- szefowie (byli i obecni),
- znajomi ze szkoły,
- sąsiedzi,
- wykładowcy,
- znajomi z wakacji,
- krewni,
- stali wykonawcy usług (mechanik samochodowy, dentysta).
- stowarzyszenia branżowe,
- izby gospodarcze,
- kluby biznesu,
- grupy powoływane do wykonania określonego zadania (np. komisja wyborcza),
- komitety i organizacje w miejscu pracy,
- fundacje i organizacje charytatywne,
- stowarzyszenia absolwentów,
- organizacje sportowe,
- organizacje religijne,
- komitety rodzicielskie.



Plan budowy kapitału społecznego

Organizacja	Rola	Korzyść	Cel
Stowarzyszenie absolwentów x	Członek	Różnorodność kontaktów	Zdobycie klientów, pracowników na określone stanowiska (specjalistyczne wykształcenie)
Stowarzyszenie branżowe	Członek prezydium	Najnowsze informacje z branży, możliwość zaprezentowania swoich umiejętności	Zostać prezesem stowarzyszenia
Uniwersytet X	Wykładowca	Rozpoznawalność, prestiż	Budowa statusu eksperta, doskonalenie zdolności prezentacji



Mierzenie sił na zamiary

Budżet networkingowy

tydzień rozpoczęcia działalności **1**

	tydzień	1	2	3	4	5	6	7
Stowarzyszenie absolwentów x	czas (godz.)		3			3		
	koszty (PLN)	100	20			20		
Stowarzyszenie branżowe	czas (godz.)				3			3
	koszty (PLN)							
Uniwersytet X	czas (godz.)	4	4	4	4	4	4	4
	koszty (PLN)	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200
Student MBA	czas (godz.)	12	12	12	12	12	12	12
	koszty (PLN)	20000						
	0 czas (godz.)							
	koszty (PLN)							
	0 czas (godz.)							
	koszty (PLN)							
inne	czas (godz.)							
	koszty (PLN)							
spotkania indywidualne	czas (godz.)	3	3	3		3	3	
	koszty (PLN)	30	30	30				
SUMA	czas (godz.)	19	22	19	19	22	19	19
	koszty (PLN)	19930	-150	-170	-200	-180	-200	-200



Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej
Wydział Zamiejscowy w Sopocie

Techniki

8.05.09



3 etapy znajomości

- **Nawiązanie**
 - cel – dać się zapamiętać jako pożądaný kontakt
- **Rozwijanie**
 - cel – pełna ocena wzajemnych potencjałów
- **Podtrzymanie**
 - cel – nie dać się zapomnieć - okazje do pomocy mogą pojawić się w każdej chwili



Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej
Wydział Zamiejscowy w Sopocie

Udane spotkanie

- **Nastawienie**
- **Wejście**
- **Przed rozmową**
- **Rozpoczęcie rozmowy**
- **Wizytówka**

8.05.09



Daj się zauważyć

- **Zachowuj się jak gospodarz, a nie gość**
- **Podjmuj się tylko tych zadań, które wykonasz dobrze**
- **Bądź obecny podczas całego spotkania**
- **Słuchaj tak, by dowiedzieć się, jak pomóc rozmówcy**
- **Przedstawiaj sobie znajomych**
- **Opowiadaj historie własnych sukcesów**
- **Nawiązuj kontakty z osobami, których jeszcze nie znasz**



Daj się zauważyć

- **Definicja naszego zajęcia - talenty i umiejętności**
- **Krótkie historie własnych sukcesów**
 - Cel
 - Wyróżnik
 - Entuzjazm
 - Konkret
 - Korzyści przysporzone

W zeszłym tygodniu miałam naprawdę ciężki orzech do zgryzienia, ponieważ jeden z klientów zapomniał dokonać rezerwacji transportu dla ekspresowej dostawy towaru. Była to ewidentnie jego wina, ale zrobiłam wszystko, chcąc mu pomóc, i po dwóch dniach obdzwaniania możliwych kontaktów w końcu znalazłem wolny transport i przy tym udało się zachować stały rabat dla tego klienta. Klient był tak zadowolony, że dał mi bukiet kwiatów!



Podtrzymanie znajomości

- **Informowanie o rzeczach interesujących naszych znajomych**
- **Daj się zauważyć i rozsyłanie informacji o własnych osiągnięciach**
- **Udzielaj się publicznie**
- **Proszenie o pomoc**
- **Spotkanie grupowe**
- **Spotkania indywidualne**
- **Rozsyłanie informacji aktualizujących**
- **Życzenia świąteczne**
- **Życzenie urodzinowe/imieninowe**

8.05.09



7 kluczy udanego networkingu

- **zrozumienie networkingu,**
- **pozytywne nastawienie,**
- **cel i plan,**
- **techniki,**
- **networking jako inwestycja długoterminowa,**
- **pomaganie innym,**
- **dać szansę innym pomóc nam.**