





AUTOŘI OBSAHU:

Ing. Kateřina Lichtenberková
manažerka projektu 

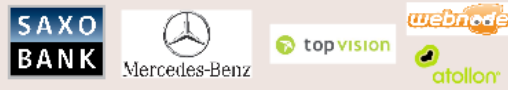
Bc. Filip Hron 

NAMLUVILA:


Dominika Horynová

 dle NOZ (§ 420)
Kdo samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku, je považován se zřetelem k této činnosti za podnikatele.

PARTNERI:





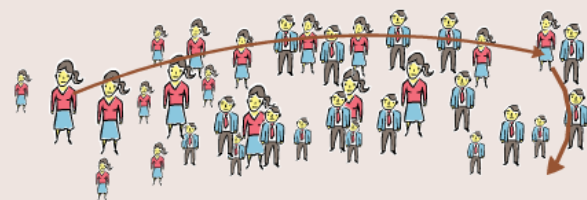
Networking a budování

- Networking je **nutnost** pro jakýkoliv byznys, ať už začínající, nebo dobře zavedený
- Základem networkingu (**tvoření sítě kontaktů**) je poznávat lidi, kteří Vám mohou pomoci rozvinout Vaše kariérní šance nebo podnikání
- Nepotřebujete být vlivným člověkem nebo nejotevřenějším člověkem na světě, abyste s ostatními efektivně komunikovali
- Networking je o budování vztahů, o taktě o **dávání i dostávání**



vztahů





Networking

- Networking je **nutnost** pro jakýkoliv byznys, ať už začínající, nebo dobře zavedený
- Základem networkingu (**tvoření sítě kontaktů**) je poznávat lidi, kteří Vám mohou pomoci rozvinout Vaše kariérní šance nebo podnikání
- Nepotřebujete být vlivným člověkem nebo nejotevřenějším člověkem na světě, abyste s ostatními efektivně komunikovali
- Networking je o budování vztahů, o taktěž o **dávání i dostávání**

a budování

VÝHODY

VÝHODY NETWORKINGU PŘI HLEDÁNÍ PRÁCE

Mnoho dobrých zaměstnání se nikdy nedostane na stránky náborových firem nebo novin. **Zaplní se ústním podáním.** A čím vyšší pozice, tím více je tomu tak.

NEPSANÁ PRAVIDLA NETWORKINGU

První dojem zabírá – jak tváří v tvář, tak po telefonu nebo emailu. Vždy buďte výrazní.

Neptejte se přímo na práci - networking není veletrh práce; je to jen možnost získat potenciálně užitečné informace.

Dávejte a berte - networking je dvoucestná výměna, není to pouze něco, co je zdarma.

Udělejte si základy – projděte si své kontakty dříve, než se s nimi setkáte a vždy se chopte dobrých možností nebo utečou.

Myslete v souvislostech – snažte se rozšířit svou síť ven za Vaší oblast pohody nebo obvyklou sféru fungování.

Trpělivost je ctnost – věnovat se networkingu je běh na dlouhou trať; nečekejte, že chytnete protekční místo na první schůzce

JSTE VE HŘE NOVÍ? - TVORBA SÍŤE OD ZAČÁTKU

- staří spolužáci ze SŠ nebo VŠ
- vzdálení členové rodiny
- rodiny vašich přátel
- váš lékař, právník nebo účetní
- bývalí kolegové nebo nadřízení
- členové klubu nebo kdokoli jiný, s kým se společensky setkáváte

JAK ZÍSKAT Z NETWORKINGU TO NEJLEPŠÍ:

1. Snažte se zjistit, **kdo je na akci přítomen** a poznejte se s tím, kdo pro Vás může být zajímavý.
2. **Nastavte si cíle.** Například to může být setkání a krátký rozhovor se třemi novými lidmi. Je nereálné očekávat, že se seznámíte s každým z přítomných.
3. **Oblékejte se přiměřeně.** Nemusí to nutně znamenat oblek. Vkusné ležérní oblečení je klíč - je to o společenském setkání, ne o obchodní schůzce.
4. **Chod'te včas.** Je vždycky jednodušší vstoupit do místnosti s jedním nebo dvěma lidmi a začít s nimi konverzovat.
5. Noste **vizitku** se svým jménem a připevněte si ji na pravou stranu klopky, protože tímto směrem je oko přirozeně přitahováno.
6. Vstupte do místnosti **sebevědomě** a pamatujte na své cíle.
7. Naučte se umění **zdvořile se přidat do konverzace.** Všechno, co musíte udělat je, přijít k nějaké „otevřené“ skupině lidí a zeptat se, zda se můžete připojit - nikdo vám neřekne ne.
8. **„Nezasekněte“ se s jedním a tím samým člověkem,** zdvořile se omluvte a opusťte konverzaci. Všichni jste tam kvůli networkingu, takže dotyčný, se kterým jste konverzovali, bude mít chuť se přesunout také.
9. Vezměte si s sebou své **vizitky**, a rozdejte je těm, **kteří si o ně řeknou**, nebo vám nabídnout svoji vizitku jako první. Pokud si o ně neřeknou, ale vy jim je přesto dáte, je velká šance, že skončí někde v šuplíku.

NEJVYCHYTANĚJŠÍ NETWORKINGOVÉ AKCE V PRAZE

CREATIVE MORNINGS PRAGUE

Ráno s inspirativní přednáškou a čerstvě napečenou snídaní, 1x měsíčně

BUSINESS FOR BREAKFAST

Od ředitelů a majitelů firem přes obchodní manažery a živnostníky až po umělce, největší networkingová franchisa, na BforB se setkávají extrémně zkušení networkeři a profíci

NEGOTIUM

oproti BforB čistě český projekt, Vizí Negotia je umožnit členům dynamický obchodní růst

BUSINESS & PLEASURE NETWORKING

Koho tam potkáte: Širokou škálu zajímavých a příjemných lidí, kteří chtějí rozšiřovat svůj okruh potenciálních obchodních partnerů, klientů, ale i kamarádů. Počet účastníků je omezen na 50. Seznámení se s 50 podnikateli zábavnou a neotřelou formou.

CAMILLA NETWORK

členství bez poplatku

CO-WORKINGOVÁ CENTRA

např. **IMPACT HUB**

Praha, Brno, Ostrava - www.impacthub.cz

DALŠÍ NAJDETE NA:

[HTTP://NAVOLNENOZE.CZ/BLOG/COWORKINGY/](http://navolnenoze.cz/blog/coworkingy/)