

Explicação

Quando falamos em networking, Leandro tem vários receios: e se eu me empolgar e falar demais sobre mim e as pessoas acharem que estou me supervalorizando ao falar do meu cargo ou empresa?

Nesses casos, o ideal é que o Leandro comece a conversar. Já vimos alguns “quebra-gelos” no vídeo anterior e agora vamos nos aprofundar um pouco mais neste tema.

A ideia é sempre fazer com que o Leandro faça bons contatos e não apenas colecionar contatos no LinkedIn.

Não se esconda atrás do celular. É importante ter em mente que os eventos tem como objetivo o networking. Não é proibido, não é chato e muito menos implicante apresentar-se às pessoas, entrar em rodas de conversa e perguntar sobre o que cada um está fazendo ali. Tem gente que se esconde atrás do celular e sai do evento do mesmo modo que entrou em termos de relacionamento.

Estude a melhor maneira de abordar as pessoas. Imagine um coffee break cheio de rodas de conversas. Leandro não conhece ninguém e não sabe como agir. A dica é fazer o que os consultores chamam de ‘escuta de libélula’. “Aproxime-se de uma roda o suficiente para ouvir a conversa, mas não para interromper. Escute o que estão falando. Se o assunto interessa eo Leandro tiver algo a acrescentar, aproxime-se. As pessoas naturalmente irão abrir espaço, Se a conversa não for de seu interesse, tente essa abordagem na roda ao lado.

Mantenha o contato após o evento. Não basta esforçar-se em criar um relacionamento no evento se for apenas para acumular solicitações de contatos aprovadas no LinkedIn. A manutenção dos contatos é fundamental. Envie um email convidando para um café ou com sugestões referentes aquilo que foi conversado. Indicar fornecedores ou novos contatos pode se mostrar importante também. É assim que você formaliza aquilo que foi criado informalmente no evento e estabelece um networking mais efetivo.