

Czym jest networking oraz jak zbudować własną siatkę networkingową

Networking to inaczej sztuka nawiązywania i utrzymywania relacji niosących dla nas wartość. Tą wartością może być wymiana informacji/ zasobów, a także wzajemnego poparcia. Jest to podstawowe narzędzie pozwalające odnieść sukces zarówno na rynku pracy jak i w biznesie. Dzięki świadomemu networkingowi możemy zbudować przewagę na rynku pracy nad naszymi konkurentami. Networking to przede wszystkim uczestnictwo w: różnych branżowych wydarzeniach, konferencjach, szkoleniach, aktywność na Goldenline czy też LinkedIn, a także aktywność lokalna oraz społeczna.

Skuteczny networking charakteryzuje się:

- Długofalowością zawieranych kontaktów;
- Systematycznością w podtrzymywaniu zawartych znajomości;
- Budowaniem zaufania między stronami relacji;
- Wzajemnością relacji;
- Stałym poszerzaniem sieci kontaktów.

Aktualnie ponad 80% ofert pracy znajduje się na rynku ukrytym. Aby do nich dotrzeć należy uruchomić bądź zbudować własną siatkę kontaktów. Jest to najbardziej skuteczna metoda poszukiwania pracy jak i pozyskiwania kontrahentów.

Networking jest strategią czasochłonną i wymaga od nas zaangażowania, w tym stałych i konsekwentnych działań. Bez względu czy zaczynamy od początku czy chcemy rozwijać już posiadaną sieć wsparcia należy zacząć od analizy następujących grup:

1. Krąg osobisty – rodzina bliższa oraz dalsza, znajomi, przyjaciele oraz inne osoby z naszego najbliższego otoczenia.
2. Krąg towarzyski – osoby poznane w trakcie nauki szkolnej, stowarzyszeniach, organizacjach, fundacjach, grupach tematycznych, kursach pozazawodowych, klubach zainteresowań itp.
3. Krąg biznesowy i zawodowy – są to relacje ze współpracownikami, kontrahentami, klientami, partnerami, przedstawicielami instytucji, organizacjami biznesowymi, izbami handlowymi, doradcami biznesowymi, księgowymi, doradcami prawnymi i finansowymi, konsultantami ds. rekrutacji, headhunterami, szkoleniowcami oraz osobami, od których otrzymaliśmy wizytówki.

Pierwszym krokiem jest wypisanie osób, które znamy w każdym z wyżej wymienionym kręgu. Dobrym sposobem jest wykorzystanie do tego celu Excela,

Źródła: B. Kapcewicz „Networking w karierze. Jak odnieść sukces dzięki sieci kontaktów”, http://www.biurokarier.ath.bielsko.pl/files/do_pobrania/networking.pdf

Sporządzono: czerwiec 2016

Sporządzono w Centrum Informacji i Planowania Kariery Zawodowej Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Krakowie

przykład znajduje się poniżej.

Lp.	Imię i Nazwisko	Telefon służbowy	Adres e-mail	Rodzaj kontaktu	Uwagi komentarze
1	Jan Kowalski	800 000000	jankowalski@op.pl	biznesowy	przedsiębiorca w IT
2	Adam Nowak	600 000000	adamnowak@onet.pl	towarzyski	marketingowiec, działa w stowarzyszeniach
3	Anna Malinowska	700 000000	amalinowska@tx.pl	biznesowy	branża HR, własna działalność

Poszczególne etapy budowania sieci networkinowej:

1. Określenie celu

By zbudować skuteczną sieć należy zastanowić się jaki jest nasz cel? Czy poszukujemy ofert pracy czy też kontrahentów itd. Obranie kierunku jest bardzo ważne, ponieważ determinuje nasze dalsze kroki. Warto tutaj skorzystać z metody SMART.

2. Dokonanie analizy potencjalnej i dostępnej sieci

W tym celu analizujemy posiadane już kontakty. Należy je posegregować pod kątem realizacji naszego celu. Zwracamy uwagę na osoby, które mogą nam pomóc bądź też doprowadzić do poznania osób ważnych z punktu widzenia naszego celu (mogą to być mentorzy, kontrahenci czy też rekruterzy). Kolejnym krokiem jest nawiązanie z nimi relacji oraz podtrzymywanie kontaktu w sposób ciągły.

3. Określenie strategii

Budując i rozwijając sprawnie działającą siatkę networkingową możemy korzystać z działań offline oraz online. Spotkania bezpośrednie mogą przyjmować formę:

- Formalnych grup networkingowych: BNI Polska;
- Nieformalnych grup oraz wydarzeń networkingowych: Fryday Warsaw, stowarzyszenia branżowe (Polskie Stowarzyszenie Zarządzania Kadrami, Financial Managers Association), targi pracy;
- Networkingu rozwojowego: studia menadżerskie MBA, Toastmasters Polska;
- Klubów rodzicielskich;
- Inicjatyw kobiecych: Klub Kobiet Przedsiębiorczych, Women In Technology, Przedsiębiorcza Kobieta, Geek Girls Carrots;
- Treningów rozwoju osobistego.

Innym sposobem, który może się przełożyć na późniejsze spotkania bezpośrednie jest nasza aktywność na forach tematycznych, moderowanych dyskusjach oraz portalach społecznościowych takich jak: LinkedIn, Goldenline,

Źródła: B. Kapcewicz „Networking w karierze. Jak odnieść sukces dzięki sieci kontaktów”, http://www.biurokarier.ath.bielsko.pl/files/do_pobrania/networking.pdf

Sporządzono: czerwiec 2016

Sporządzono w Centrum Informacji i Planowania Kariery Zawodowej Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Krakowie

Xing itp.

Networking na portalach społecznościowych jest skuteczny gdy:

1. Posiadamy profil zawodowy;
2. Aktualizujemy informacje zawarte na profilu;
3. Opiszemy posiadane doświadczenie;
4. Aktywnie udzielamy się na grupach tematycznych;
5. Zapraszamy nowe osoby do wirtualnej sieci kontaktów;
6. Zdobywamy rekomendacje i polecenia od osób, z którymi współpracowaliśmy.

4. Określenie planu działania

Plan networkingowy powinien składać się z:

- Głównego celu networkingowego;
- Przyjętego kierunku działania (jak osiągniesz swój cel);
- Celów pośrednich prowadzących do realizacji głównego celu;
- Osób, które już znamy i mogą nam pomóc w naszych zamierzeniach;
- Osób do pozyskania do sieci networkingowej, bez których nasz plan może się nie powieść.

5. Wdrożenie planu działania przez systematyczne działania na rzecz rozbudowy sieci.

Aby nasza sieć działała skutecznie powinniśmy każdego dnia poświęcić jej co najmniej 30 minut zarówno na podtrzymywanie kontaktów jak i wyszukiwanie nowych. Realizując plan działania obserwujmy, które nasze działania przynoszą pożądany efekt i modyfikujmy plan zgodnie z naszymi potrzebami.