

Network & Negócios

Pilhas de cartões de visita, milhares de contatos no outlook, 4 perfis lotados no Orkut... isso é network pra você?

Se sua resposta foi sim, nem perca seu tempo lendo o resto desse texto, afinal, você acha que já sabe tudo, não é mesmo?

Certamente eu não sei tudo, mas posso afirmar que, desde 1996 vivo exclusivamente da minha capacidade de fazer network, tenho um pouco a ensinar e muito a aprender, mas hoje vou compartilhar um pouco do que aprendi.

O tão famoso "networking" tem sido a vedete de treinamentos, palestras, artigos, etc... o motivo é simples e diria até que é uma tendência "ancestral"... cada vez mais as pessoas tem medo de estranhos e preferem fazer negócios com gente da mesma "tribo", de confiança.

Fazer parte de uma dessas tribos ou ser "indicado" por alguém em quem as pessoas confiam atribui um status de credibilidade no que você diz e faz, leva uma negociação para longe da mediocridade da discussão exclusivamente focada no preço.

No Network de Negócios qualidade é muito mais importante do que quantidade, mas para isso é preciso seguir alguns fundamentos básicos: ajudar os outros, ser confiável e não ser um chato.

Faça algo pelos outros antes de pedir que façam algo por você!

Esteja aberto, ouça, entenda as necessidades dos outros, procure uma forma de ajudar – mas cuidado – não faça "alarde" que vai ajudar... porque se você conseguir, não causará nenhum impacto e se falhar ficará com fama de falastrão e perderá credibilidade.

Reserve um tempo do seu dia para ajudar seu network – é sério. Isso é um investimento que lhe renderá oportunidades (de negócios, emprego, vendas, oportunidades, etc...) para o resto de sua vida.

Não considere um tempo perdido é como uma poupança, só que o rendimento pode vir em quantidades que você nem imagina. Ajude seu network! Ajude as pessoas a fazerem negócios, conseguirem um emprego, vender, comprar, etc... ajude sempre que puder!

Network é amizade, não é negócio, não é comissão. As pessoas querem ser ajudadas, assim como você!

Torne-se uma fonte confiável de informações, não repasse boatos ou informações as quais você não pode confiar na fonte e controle o volume de informação que você repassa.

Reenviar dezenas de e-mails que você recebe é inútil e chato!

Mesmo que você tenha muita informação que considera útil, não envie tudo de uma vez só... dose homeopaticamente e enquanto fizer isso, vá filtrando o que é realmente importante

Em um evento, faça poucos contatos, mas bem feitos, com uma boa conversa, ouvindo o que os outros tem a dizer e, se possível, ajudando-os.

Por exemplo, já participei de um evento em que conheci uma pessoa que precisava de um serviço para o qual eu conhecia um fornecedor.

Felizmente ambos estavam no mesmo evento e eu os apresentei, foi um gesto simples, muito simples, mas que tornou ambos gratos, ganhei credibilidade.

Deixe seu network saber o que você precisa – comunique-se!

Seu network é como se fosse uma continuação de você... através dele você pode estar em muitos lugares ao mesmo tempo e absorver muitas informações simultaneamente, mas para fazer a coisa certa, as pessoas que compõem sua rede devem saber o que você está procurando e quais as informações que são relevantes para você.

Se precisa de um emprego, diga o que procura, onde, quanto precisa ganhar, dê detalhes, sem ser piegas ou melodramático.

Se precisa vender, diga o que você vende, quem é o público alvo e seus diferenciais.

Se precisa comprar, informe o que precisa, quanto está disposto a pagar e todas as informações que forem pertinentes.

Saiba o que seu network precisa – comunique-se!

Da mesma forma, procure saber o que seus amigos precisam.

Sim, é isso mesmo – amigos! Ao construir um network eficiente, você consolida amizades, umas mais profissionais outras mais profundas, mas são todos (realmente) amigos e assim devem ser tratados.

Amigos são confiáveis, para amigos você pode passar algumas informações privilegiadas e eles podem fazer o mesmo com você... isso pode ser a diferença entre um bom negócio ou um negócio perdido.

Arrogância e prepotência são proibidas, mas não quer dizer que você não possa demonstrar suas qualidades ou as de seu produto ou empresa, seja ponderado e objetivo quando for se “promover” e, quando for elogiado, agradeça (especialmente se o elogio for feito por e-mail).

Se seu produto ou serviço é relativamente comum e tem muitos concorrentes, fale para as pessoas somente seus diferenciais, não seja chato, repetindo o que todo vendedor – chato – sempre diz.

Algumas dicas práticas para evitar gafes:

Ouçá muito, até para não falar bobagem, entenda seu interlocutor.

Só conte piadas se tiver certeza que sabe fazer isso, senão, não conte!

Evite distribuir ou pegar cartões compulsivamente – isso é chato!

Quando falar com alguém, olhe para o rosto da pessoa.

Se as pessoas já sabem o que você faz, não fique repetindo – isso é muito chato!

Não finja ter intimidade com quem não tem – isso é ridículo.

Não minta sobre quem você conhece e muito menos sobre quem conhece você, esse tipo de mentira é facilmente descoberta e você perde totalmente a credibilidade.

Não prometa o que não pode cumprir.

Cumpra o que promete, se for impossível e você não sabia antes, explique-se, peça desculpas... e nunca mais cometa o mesmo erro!

Viu? Basicamente, você tem que ouvir muito, falar um pouco, ser confiável, ajudar (muuuuito) os outros e não ser um chato.

Agora que já sabe o que fazer, bons negócios!