

# Mam plecy i nie zawaham się ich użyć! Networking, który działa.



szkolenie dedykowane

Agata  
Grenda  
GRENDA. PRODUKCJA KULTURY

## Tematyka szkolenia

Każdy zna osoby, które mają znajomości - wiedzą do kogo zadzwonić, otoczeni są tymi, którzy w każdej chwili gotowi są pomóc, potrafią znaleźć się w odpowiednim miejscu, we właściwym czasie, są zawsze w centrum wydarzeń, choć nie zawsze na pierwszym planie. Jak one to robią?

Warsztat na który zapraszam dotyczy budowania relacji i konsekwencji naszych biznesowych zachowań, z których często nie zdajemy sobie sprawy. Uczestnicy przestudiują style wzajemności w kontaktach międzyludzkich i nauczą się budować biznesowe relacje osadzone w ramach szerszych niż wymiana wzajemnych korzyści (definicja networkingu funkcjonująca w większości podręczników). Zdiagnozują także swoje biznesowe otoczenie i stworzą własną mapę kontaktów. Nauczą się korzystać z metody myślenia pytaniami, poznają różnicę między marką, a rangą osobistą oraz prześledzą case'y najlepszych networkerów świata.

Zbudowałam ten warsztat po prawie 7 latach pracy jako konsul, poruszając się w świecie dyplomacji publicznej w Nowym Jorku. Przekonałam się wtedy, że nie ma lepszych nauczycieli w tym temacie niż Amerykanie, dlatego wiedza, którą pragnę przekazać podczas spotkania jest w dużej mierze oparta na moim własnym doświadczeniu.

## Szczegółowy program

Program warsztatów realizowany będzie w modułach, towarzyszyć im będą case studies, dyskusje w grupach oraz ćwiczenia:

1. Dlaczego networking, który znamy, nie przynosi nam wszystkich możliwych korzyści

2. Diagnoza otoczenia biznesowego uczestników
3. Budowa własnej mapy kontaktów – analiza problemów
4. Style wzajemności oraz korzyści z nich płynące
5. Siła kontaktów uświadomionych, słabych więzi i słabej komunikacji – dlaczego nie zawsze warto liczyć na przyjaciół w biznesie
6. 5-minutowa przysługa, wdzięczność, wspólna sprawa itp. - jak pokierować własnym życiem zawodowym i towarzyskim, w oparciu o budowanie relacji
7. Różnice między marką i rangą osobistą
8. Networking kobiet i mężczyzn
9. Myślenie pytaniami

## Do kogo kierowane jest szkolenie:

- do firm, które pragną pokazać swoim pracownikom przyjazne i skuteczne metody budowania relacji w zespole oraz z klientami
- do wszystkich, których praca opiera się na kontaktach z ludźmi, a jej wyniki powiązane są z własnym wizerunkiem i wiarygodnością w oczach klientów
- do tych, którzy pragną zrozumieć dlaczego ich baza kontaktów wygląda w określony sposób i którzy pragną zacząć ją świadomie poszerzać
- do tych, którzy chcą przyjrzeć własnym schematom w kontaktach biznesowych i wewnątrz firmy i przeanalizować je pod kątem skuteczności własnych działań

## Korzyści dla uczestników

Po ukończeniu warsztatów, ich uczestnicy:

- zdiagnozują swój styl nawiązywania i budowania relacji w biznesie
- poznają skuteczne sposoby poszerzania swojego kręgu znajomości oraz korzystania z niego w sytuacjach problemowych czy wręcz kryzysowych
- nauczą się myślenia pytaniami i jego praktycznego wykorzystania w codziennej pracy
- zrozumieją, w jaki sposób mogą wpływać na własny wizerunek bez uciekania się do manipulacji.

## Kluczowe pojęcia i zagadnienia

networking, budowanie relacji, mapa kontaktów, ranga i marka osobista, style wzajemności, kompetencje miękkie, kryzys w relacjach biznesowych, kultura komunikacji w firmie

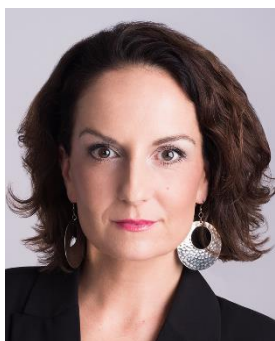
## Forma szkolenia

Warsztat łączy część wykładową z ćwiczeniami i analizą przypadków. Ze względu na energię i charyzmę prowadzącej, która często prowokuje dyskusje między uczestnikami (pokazujące w praktyce ich style wzajemności), elementy te przeplatają się i towarzyszą każdemu z modułów.

## Stopień zaawansowania

Uczestnicy nie muszą posiadać żadnych określonych umiejętności, jest to szkolenie dla wszystkich, którzy chcą wzmocnić i świadomie używać swoich kompetencji miękkich w kontaktach biznesowych.

## Prowadzi:



**Agata Grenda**  
**GREnda. PRODUKCJA KULTURY**

Absolwentka filologii polskiej ze specjalizacją dziennikarską oraz studiów podyplomowych o kierunku psychologia w marketingu i zarządzaniu na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Wieloletnia inicjatorka i promotorka projektów społeczno-kulturalnych, była m.in. konsulem i Dyrektorem Instytutu Kultury Polskiej w Nowym Jorku. Specjalizuje się w dyplomacji publicznej, współpracy międzynarodowej i promocji regionów. Fascynuje ją praktyczne wykorzystanie w biznesie narzędzi z których korzysta kultura – zarówno pod względem zarządzania organizacją, jak i myślenia o produkcie i jego sprzedaży. Wielka miłośniczka jogi – jest jej certyfikowaną nauczycielką.

**>> Więcej <<**

**>> Zgłoś się <<**