

Come costruire
relazioni professionali
di successo nell'epoca
digitale:



IL BUSINESS NETWORKING



BUSINESS NETWORKING

Perchè è importante fare business networking oggi

Jeffrey Gitomer dice che...



"Ognuno di noi durante la propria vita svolge tre lavori: il lavoro normale, il personal branding e il networking"

Oggi la maggior parte dei professionisti investe tempo, energie e denaro per rafforzare le abilità necessarie per formarsi ed aggiornarsi continuamente nella propria professione.



**Può davvero bastare
allenare soltanto le
proprie competenze
nella speranza che
prima o poi qualcuno
ci trovi e ci riconosca il
merito del nostro
lavoro?**

Ebbene se fino a poco più di 20 anni fa ti servivano davvero poche skills per riuscire ad emergere e fare la differenza nel tuo settore rispetto agli altri, adesso tutto questo sembra davvero non bastare più...

Il web e i social network hanno cessato di essere già da tempo la miniera d'oro da cui attingere la linfa vitale per la tua professione e il tuo business.



A questo punto, tornando alla nostra domanda iniziale, qual è il modo migliore, rapido, immediato, efficace e meno costoso per attrarre e generare nuove opportunità in un mercato diventato sempre più fitto e complesso?

A volte noi professionisti tralasciamo
che per affrontare il caos di ogni
giorno e vincere le sfide professionali
abbiamo a disposizione una carta da
giocare a nostro favore molto
preziosa.

**Sto parlando del potere delle
RELAZIONI.**



Lo strumento che ti serve per stringere relazioni profittevoli e durature per il tuo business e la tua carriera è il NETWORKING.





BUSINESS NETWORKING

Networking: che cos'è e a cosa serve

Il termine networking si può interpretare come la somma dei termini inglesi net (rete) e working (lavorare), che tradotto letteralmente indicherebbe l'azione di lavorare all'interno di una rete.



Networking significa infatti creare, sviluppare contatti e relazioni e si basa su un legame di reciprocità in cui si dà e si riceve, si tratti di tempo, competenza, favori o di informazioni.

In poche parole fare networking consiste nella capacità di creare una rete di relazioni professionali che si mantengono nel tempo e che si basano sulla fiducia reciproca.



BUSINESS NETWORKING

Networking: oltre i pregiudizi

Quando si parla di
NETWORKING in
Italia bisogna
pulire questo
termine da
pregiudizi e
dietrologie



COSA NON È IL NETWORKING (oltre i pregiudizi):

BUSINESS NETWORKING

- **RACCOMANDAZIONE**
- **FAVORITISMO**
- **MAFIA**
- **SFRUTTAMENTO**

BUSINESS NETWORKING

Come funziona la relazione: i legami forti, i legami deboli e i legami assenti o nulli

Parlando dell'importanza di costruire e ampliare il tuo network, secondo la teoria di Mark Granovetter, esistono 3 tipi di legami quando si parla di relazioni:



Come funziona la relazione?

BUSINESS NETWORKING

- I LEGAMI FORTI
- I LEGAMI DEBOLI
- I LEGAMI ASSENTI

Quali sono secondo voi i
legami più utili e
importanti?

Quali sono secondo voi le
RELAZIONI PROFESSIONALI
più utili e importanti che
dobbiamo costruire?

TUTTE



...Ciò che cambia è il
livello di FIDUCIA e di
COMUNICAZIONE che ho
con loro, come nella
vendita...

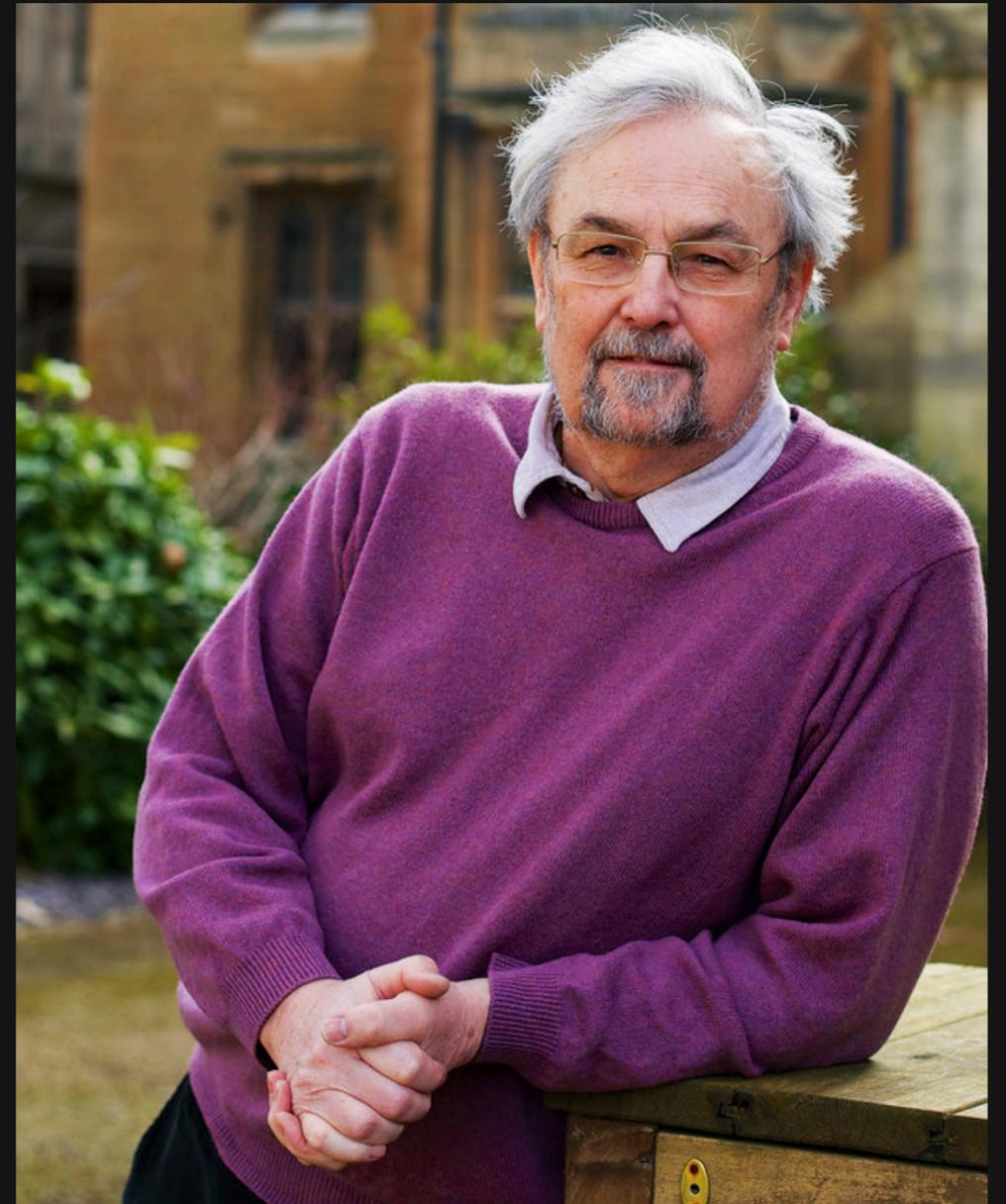


BUSINESS NETWORKING

Il numero di Dunbar e i 6 gradi di separazione

IL NUMERO DI DUNBAR

Il numero di Dunbar è una quantificazione numerica del limite cognitivo teorico che concerne il numero di persone con cui un individuo è in grado di mantenere relazioni sociali stabili, ossia relazioni nelle quali un individuo conosce l'identità di ciascuna persona



Il numero di Dunbar è una quantificazione numerica del limite cognitivo teorico che concerne il numero di persone con cui un individuo è in grado di mantenere relazioni sociali stabili, ossia relazioni nelle quali un individuo conosce l'identità di ciascuna persona

150

ESERCIZIO:

Prendete in mano il vostro
smartphone e nella sezione rubrica
contate quanti **CONTATTI** avete

I 6 GRADI DI SEPARAZIONE

La teoria dei sei gradi di separazione in semiotica e in sociologia è un'ipotesi secondo la quale ogni persona può essere collegata a qualunque altra persona o cosa attraverso una catena di conoscenze e relazioni con non più di 5 intermediari.



**Cosa ci insegnano
queste teorie?**

**Ognuno di noi ha un
proprio network
fisiologico...**

A top-down view of a person's hands typing on a laptop keyboard. The scene is dimly lit, with a white coffee cup and a glass of water on the desk. The text 'BUSINESS NETWORKING' is overlaid in large white letters.

BUSINESS NETWORKING

Networking: il giusto mindset

**Da dove si parte?
MINDSET**

Qual è il giusto MINDSET per fare NETWORKING?

BUSINESS NETWORKING

- GENEROSITÀ
- AUTENTICITÀ
- AUDACIA
- CHIAREZZA DI OBIETTIVI



BUSINESS NETWORKING

Il segreto per iniziare: dare prima di ricevere

Alla base di una buona attività di networking c'è sempre il principio del “dare prima di ricevere”.



**Nei NETWORKING
abbiamo 2 tipi
diversi di profili in
gioco:**

**"GIVER AND TAKER"
(ADAM GRANT)**

ESERCIZIO:

Cosa sei pronto a dare di
poca importanza per te
ma di grande valore per gli
altri?

BUSINESS NETWORKING

Networking e Personal Branding: stabilisci il tuo
posizionamento

1 personal branding elements

BUSINESS NETWORKING

- **NAME**
- **SURNAME**
- **JOB TITLE**
- **BIO**

ESERCIZIO:

**Costruiamo il nostro brand
personale con i personal
branding elements**



BUSINESS NETWORKING

Come costruisci un network di successo: piano di azione

Quanti contatti ci
sono nella tua
rubrica? Inizia da
qui...



Inserite una etichetta o un #hashtag di fianco al nome e cognome di un vostro contatto in rubrica



ESERCIZIO:

I 6 gradi di separazione.

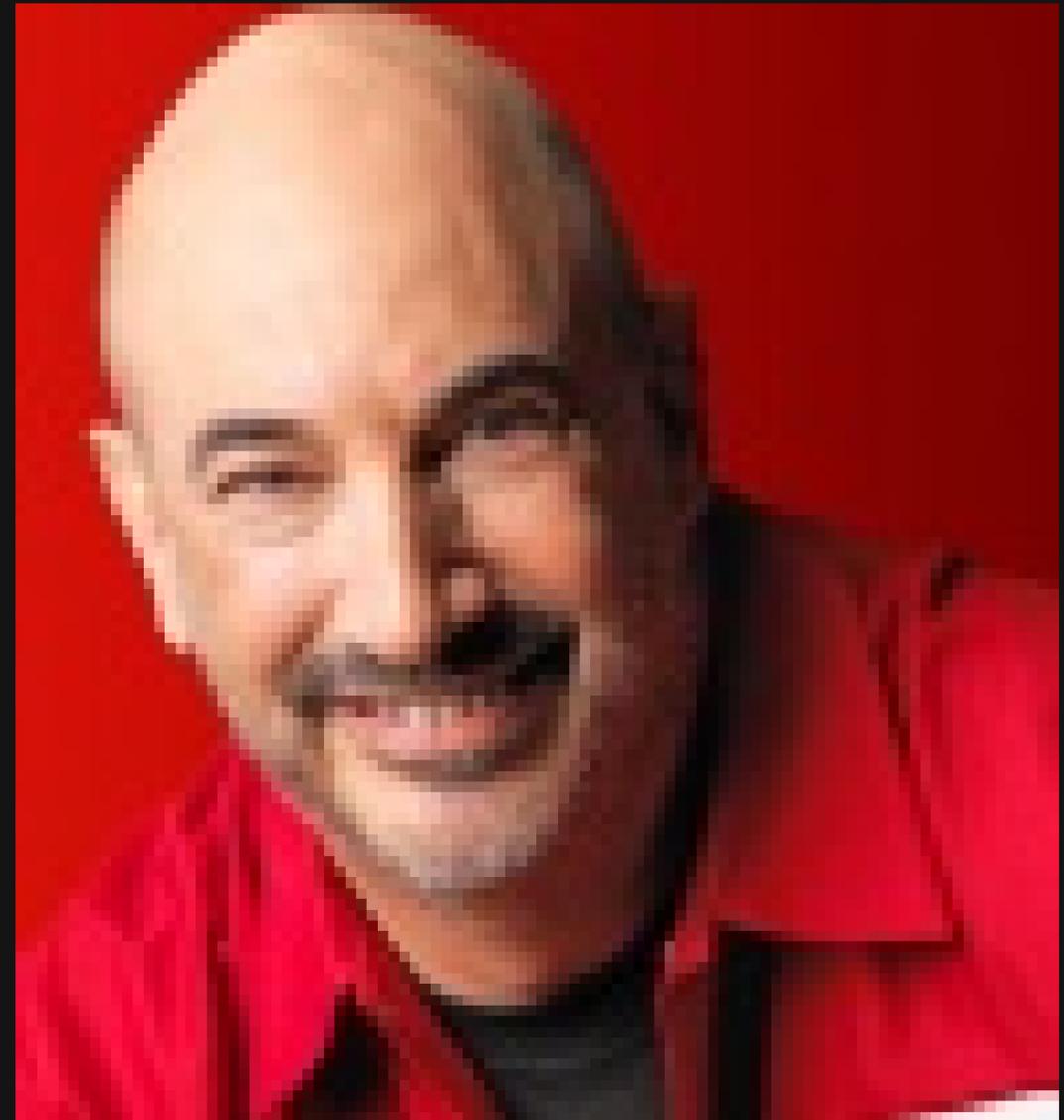
Dopo aver raccolto i contatti dal networking canvas, ora elenca tutti i contatti che ti servono per arrivare a quella persona

... Tu sei libero di
strutturare e mappare
i tuoi contatti come
meglio ritieni ...

BUSINESS NETWORKING

30 second commercial

30 second commercial:
si tratta di una nota
pratica di networking
che serve ad
"ingaggiare" il nostro
interlocutore e
trasformarlo in una
relazione di successo per
il nostro lavoro e per il
nostro business



Proprio come se fossimo
in uno spot pubblicitario
di 30 secondi...

30 SECOND COMMERCIAL FORMULA:

**PERSONAL BRANDING ELEMENT + GANCIO +
VALORE (COSA POSSO FARE IO PER TE) + CALL
TO ACTION**

A top-down view of a person's hands typing on a laptop keyboard. The scene is dimly lit, with a white coffee cup and a glass of water with a straw visible on the desk. The overall mood is professional and focused.

BUSINESS NETWORKING

Come entrare in contatto con persone influenti

Entriamo
nella
psicologia
delle persone
potenti e
influenti...



A volte un semplice network può non bastare per avvicinarti a persone ricche, potenti o influenti. E allora cosa possiamo fare?

Come entrare in contatto con persone influenti

BUSINESS NETWORKING

- **INTERVISTA**
- **SERVIRE**
- **PORTARE VALORE**
- **OFFRIRE UNA SOLUZIONE**
- **PARTECIPARE A UN CORSO**

**RICORDA:
non chiedere mai!!!**

BUSINESS NETWORKING

Il networking in azienda

L'azienda è il complesso di beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa. L'azienda è lo strumento principale per l'esercizio dell'attività economica dell'imprenditore. I beni sono aziendali in quanto funzionalmente collegati all'esercizio dell'impresa.



Quali sono i luoghi per fare networking in azienda?

Pausa caffè, pausa pranzo, riunioni, meeting, cene aziendali, mail, call, telefonate di lavoro, eventi, fiere, intranet aziendale, riunioni con i vertici, meeting infragruppo e molti altri spazi



Quali sono secondo voi i
livelli più importanti e utili per
fare networking in azienda?

TUTTI



...Anche qui tutti i livelli sono importanti e trasversali fra di loro. Ciò che cambierà sarà il livello di fiducia e di comunicazione fra le parti...

DAI UNA SPINTA ALLA TUA CARRIERA

**RIMANIAMO IN
CONTATTO!**



WWW.GABRIELESCIULLI.IT

info@gabrielesciulli.it