

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...**



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

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 text 'BUSINESS NETWORKING' is overlaid in large white letters, and a subtitle 'Il segreto per iniziare: dare prima di ricevere' is in teal below it.

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?

A person's hands are shown typing on a laptop keyboard. In the background, there is a white coffee cup and a glass pen holder containing several pens. The scene is dimly lit, creating a professional and focused atmosphere.

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.

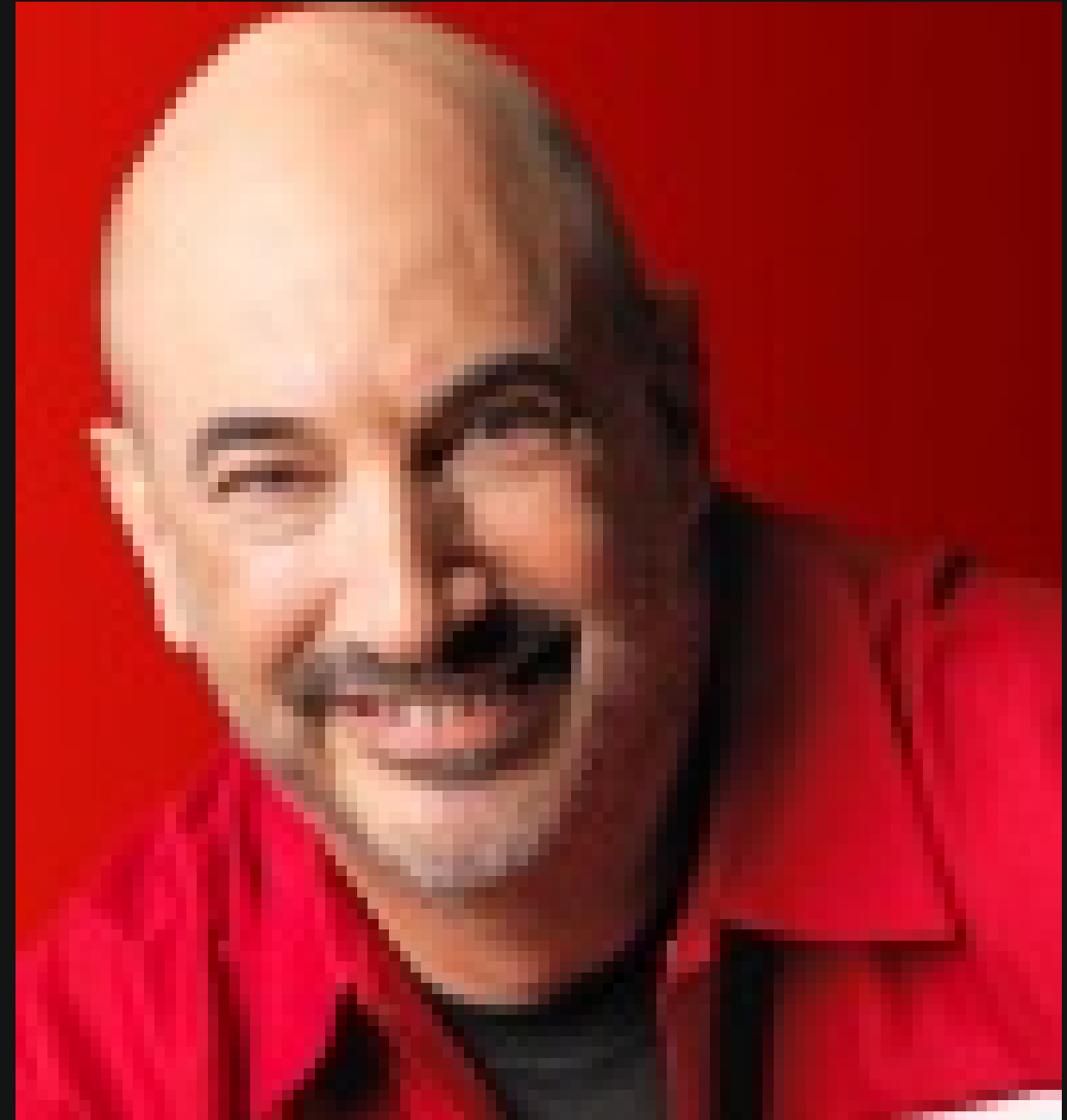
Dopo aver raccolto i contatti dal networking canvas, ora elenca tutti i contatti che ti servono per arrivare a quella persona

... 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 on the desk. The text 'BUSINESS NETWORKING' is overlaid in large white letters, and 'Come entrare in contatto con persone influenti' is overlaid in smaller cyan letters below it.

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