



Foto: 777

Kako do več kvalitetnih kontaktov - ABC dobrega komuniciranja

Pridobite prednost pred konkurenco in s poznavanjem osebnostnih tipov, ljudem približajte tisto, kar potrebujejo, na način, ki ga najbolj razumejo.

Anja Žagar



svetovalec

»Poznavanje osebnosti ljudi, njihovega načina vedenja in interesov vam je lahko v veliko pomoč pri ciljno usmerjenem mreženju.«

»Na to, ali sploh bomo prišli do kontakta določene osebe in kako dobro bomo ta kontakt izkoristili za svoj posel, v resnici vpliva vaša osebnost.«

Delavnica
Kako do več
kvalitetnih
kontaktov



Tako kot je cilj brez strategije samo želja, je mreženje brez predpriprave zgolj druženje. Ker posle sklepamo z ljudmi, je široka mreža kvalitetnih kontaktov ključnega pomena za rast in uspeh našega posla. Toda na mreženje se je treba tudi zelo dobro pripraviti.

Vaša najkvalitetnejša in dolgoročna poslovna poznanstva so se največkrat spletla z ljudmi, s katerimi ste se dokaj hitro znašli na isti valovni dolžini. Ko v današnjem času govorimo o pridobivanju poslovnih kontaktov, govorimo o telefonski številki, e-naslovu, kontaktu prek spletnih medijev, toda najbolj kakovosten kontakt od vseh je osebni kontakt. Na uspešnost le-tega pa v največji meri vpliva naša osebnost in sposobnost ustrezne komunikacije.

Kako splesti osebni poslovni odnos?

Ko pripravljamo strategijo mreženja, ni pomembno samo, da poznamo podjetje oz. posel, s katerim se ukvarja naš bodoči poslovni partner. Vse bolj pomembno je pridobiti čim več informacij o njem kot osebi in se na pogovor dobro pripraviti. Kako kvaliteten bo vaš kontakt, je odvisno od odnosa, ki ga boste uspeli splesti z njim.

Zavedajte se, da smo ljudje zelo različni, različno razmišljamo, komuniciramo in sprejemamo odločitve. Zase vidimo različne koristi in vrednote, ki jih zagovarjamo v življenju in poslu. Določa jih naša osebnost.

Na mreženje se vedno zelo dobro pripravite. Organizatorja dogodka prosite za listo prijavljenih ali informacijo, iz katerih podjetij prihajajo udeleženci. O želenem poslovnem partnerju na spletu pridobite čim več informacij, naj bo to o poslu ali njemu osebno (njegove vrednote, cilji, način dela, uspehi, način razmišljanja, ...).



Foto: Depositphotos

1. Odprt in energičen partner

Če je vaš bodoči poslovni partner bolj razigrane narave, veliko govori in vas težko pusti do besede, je rad v središču pozornosti in ima kup idej, je zelo pomembno, da je vaš pristop do takega človeka odprt, pozitiven, energičen. Nikar ne pristopajte k njemu s pretirano resnostjo, pesimističnimi komentarji ali jamranjem. Ne zanašajte se na to, da vas bo on kontaktiral, saj kontakt pogosto nenamerno založi. Raje si vi zagotovite njegov kontakt in dogovorite za naslednje srečanje.

2. Resen in avtoritativen partner

Sogovorniku bolj resnega videza, ki ima močan stisk roke ter odločno in avtoritativno komunicira, se prilagodite tako, da z njim komunicirate kratko, jedrnat in ciljno usmerjeno. Pohvalite njegove uspehe (pogosto jih ima veliko) ter se na kratko predstavite. Izpostavite koristi, ki jih bo imel, če bosta poslovno sodelovala in napovejte, da ga boste poklicali za sestanek.

3. Partner, ki veliko posluša in malo govori

Če ste pristopili k sogovorniku, ki se drži malce bolj v ozadju, v komunikaciji z vami pa več posluša kot govori, skušajte komunicirati umirjeno in postavljajte vprašanja glede stvari, ki vas zanimajo. Povprašajte ga za kontakt in kdaj ga lahko kontaktirate. Ko se dogovorite za naslednje srečanje, svojo obljubo tudi izpolnite.

4. Partner, ki nerad komunicira

Nekaterim je komunikacija z ljudmi bolj kot ne nujno zlo. So manj družabne narave in spregovorijo šele po temeljitem premisleku. Zanimajo jih samo preverjene informacije, ki so resnične in jih je moč argumentirati. Pri komunikaciji s tako osebo bodite zelo kratki, jasni in strokovni. Pomembno je, da se tudi na morebitni kasnejši sestanek z njim zelo dobro pripravite.

Poznavanje različnih osebnosti ljudi skupaj z dobro pripravo je zmagovalna kombinacija za pridobivanje kakovostnih kontaktov ter ciljno usmerjeno mreženje. Pri nadaljnji poslovni kulturi pa zagotovo veliko vlogo igra tudi poznavanje poslovnega bonton, pravil poslovnega vedenja in oblačenja. gg