

Na verdade **NÃO** é sobre quem conheces

Não é sobre aquilo que sabes ou quem conheces. **O que realmente conta é quão bem vocês se conhecem!**

O Networking pode tornar-se superficial se tratar os relacionamentos como peças de xadrez, usando-os para sua vantagem. Em vez disso, se abordar o Networking pelo ângulo pessoal, com o desejo genuíno de conhecer outras pessoas, terá muito mais sucesso.



Mas como é que podes aprofundar o relacionamento com as pessoas para que estejam dispostas a ajudar-te ou a indicar-te a futuros clientes?

1. **Faz uma chamada.** Eu sei, eu sei – ligar para alguém parece um pouco antiquado. Mas enviar um e-mail ou uma mensagem de texto não trará os mesmos resultados do que pegar no telefone e ligar para alguém. Marca uma reunião (1a1) e **NÃO** tentes vender nada. Marca este encontro para aprofundar o contacto e começar a construir um relacionamento profissional.
2. **Faz ligações telefónicas para todas as pessoas que te ajudaram ou encaminharam negócios para ti no passado.** Pergunta-lhes como estão as coisas e como vai o negócio. Obtém mais informações sobre as suas atividades atuais para que as possas ajudar de alguma forma.

3. **Faz uma “lista de pontos de contato” de cinquenta pessoas com quem gostarias de manter contato este ano.** Inclui qualquer pessoa que tenha enviado negócios para ti nos últimos doze meses, bem como quaisquer outros potenciais clientes com os quais tiveste contacto recentemente. Envia cartões a desejar-lhes boas-férias ou boas festas, conecta-te com eles nas redes sociais e mantém contacto de qualquer outra forma que acredites que valorizem mais.
4. **Duas semanas depois de te conectares com eles (a partir da etapa 4), liga e entende o que está a acontecer.** Se já foram teus clientes ou pessoas com quem já conversaste antes, agora é o momento perfeito para pedir uma referência. Se são potenciais clientes, talvez possas marcar uma reunião para tomar um café e descobrir se os planos deles podem incluir o uso dos teus serviços.

Fonte: <https://ivanmisner.com/its-actually-not-about-who-you-know/>

