

# VERÃO

## OPORTUNIDADE DE NETWORKING

FAÇA CRESCER O SEU NEGÓCIO ENQUANTO  
ESTÁ DE FÉRIAS!

DR. IVAN MISNER



### DICAS DE NETWORKING PARA O VERÃO

A temperatura está a subir e as oportunidades de Networking também!

De vez em quando ouço um membro do BNI dizer que o grupo abranda durante os meses de verão. Mas também sei que muitos grupos florescem no verão com novos membros e crescimento ao nível das referências. Então, porque é que alguns grupos estão em alta e outros em baixa no verão? É tudo uma questão de se preparar para a temporada, concentrando-se nas referências durante as atividades de Networking. Construa o seu negócio enquanto está de férias.

Em que atividades de Networking para o verão está interessado? As atividades que se seguem podem não parecer atividades de Networking, no entanto, deve estar sempre preparado.

- Churrascadas
- Convívios
- Festas na piscina
- Piqueniques
- Eventos desportivos
- Festivais de música
- Reuniões
- Desfiles
- Diversões de verão: golf, canoagem, viagens, pesca, caminhadas, ténis, vela, acampamentos, jardinagem.

## ✓ NETWORKING EM CHURRASCADAS E CONVÍVIOS

Seja para um convívio ou festa de aniversário mais privada para um colega, as churrascadas são uma ótima oportunidade para encontrar amigos de amigos e expandir a sua rede de negócios.

Faça a melhor churrascada e leve alguns produtos de amostra para dar à família e amigos. Quem melhor do que você para ajudar a espalhar a palavra? Se está entusiasmado, peça aos convidados que tragam um novo amigo para o evento. Possivelmente, poderá aparecer alguém não desejado! Quanto mais melhor, certo? Use essas oportunidades para conhecer pessoas e partilhar o que está a procurar no momento. Nunca sabemos quem é que eles conhecem! As pessoas estão na churrascada para se divertirem, relaxar e curtir, por isso não se torne inconveniente com um discurso de vendas.

## ✓ NETWORKING EM FESTAS NA PISCINA E PIQUENIQUES

Lembre-se que um bom networker tem dois ouvidos e uma boca e usa-os apropriadamente. Ouça o que toda a gente tem a dizer das suas atividades de verão. Que tópicos é que eles estão a falar?

Eles reclamam dos seus negócios? Convide-os a visitar o seu grupo BNI.

Eles estão entusiasmados com um casamento? Partilhe membros do seu grupo que são boas referências.

Eles falam sobre as suas casas estarem muito quentes no verão e demorarem muito tempo a arrefecer? Fale-lhes sobre o seu ar condicionado.

Eles querem remodelar as suas casas ou precisam mudar de casa? **É hora de referência!**

## ✓ NETWORKING EM EVENTOS DESPORTIVOS

Uma boa estratégia de networking é conseguir bilhetes para um jogo de futebol ou evento desportivo e convidar membros do BNI e potenciais parceiros de referência que conhece para se apresentarem. Se a sua equipa ganha ou perde, grandes contactos podem ser feitos!

## ✓ NETWORKING EM FESTIVAIS DE MÚSICA

As montanhas estão vivas ao som do Networking. A música junta pessoas de todos os cenários e áreas profissionais. Fazer Networking através da música e dançar num festival poderá ser um desafio, mas irá compensar. Embora cada pessoa possa ter um histórico diferente, muitos terão o mesmo objetivo: utilizar o Networking para estabelecer ligações significativas e construir os seus negócios. Todo o contacto é uma potencial oportunidade para o networking, não subestime ninguém!

.....

.....

.....

## ✓ NETWORKING EM REUNIÕES

Verão é tempo de reuniões familiares. Estas são, essencialmente, um encontro de pessoas que, apesar de terem diferentes profissões, têm muito em comum e querem que todos sejam bem-sucedidos. Então, se conhecer alguém que anda à procura de emprego, se está à procura de conselhos ou se está à espera de trabalhar melhor na sua área, ir à reunião poderá ser o início de toda a mudança. A questão não é se deve ir à reunião, mas como fará, efetivamente, Networking na reunião.

## ✓ QUATRO HORAS “ONE TO ONE” NETWORKING PARA ALGUNS!

THE FOUR HOUR “ONE TO ONE” NETWORKING FOURSOME!

Se é jogador de golfe, procure um membro no BNI que também jogue golfe. Organize uma partida de golfe e cada um leva o seu jogador preferido para se apresentarem como referência aos membros do BNI: que boa maneira de consolidar referências e conseguir um “hole in one” referenciando-se a outra pessoa.

Se não joga golfe, existe de certeza alguma atividade de verão que faz. Convide clientes para fazerem parte dessa atividade. Estes são alguns exemplos: passeios de barco, pesca, caminhadas, ténis, vela, acampamentos ou jardinagem.

## QUAL O OBJETIVO?

Toda e qualquer atividade que faça com a família, amigos ou estranhos é uma oportunidade de Networking!

- Leve os seus cartões de visita e os cartões de visita dos seus colegas do BNI para todos os eventos de verão.
- Lembre-se dos seus colegas e tenha como objetivo passar uma referência nos eventos que participar.
- Quem conheceu nos eventos de verão que pode convidar para o seu grupo como visita?