



Secretele Networking-ului

Expresia „contează mai mult pe cine cunoști, nu ce știi” ne face să ne simțim puțin inconfortabil, mai ales pe măsură ce punem accent mai mare pe diversitate și incluziune. Cu siguranță ne dorim să trăim într-o lume în care oamenii sunt angajați pe baza unui proces diligent și transparent, care ia în considerare:

- **Calificările formale.**
- **Dimensiunea și amploarea realizărilor relevante, care demonstrează abilități și puncte forte.**
- **Cunoștințele despre rol și organizație, care dovedesc entuziasmul și potrivirea cu rolul.**

Însă să întâlnești persoana potrivită exact atunci când apare o oportunitate pentru care ești pregătit reprezintă un dublu avantaj.

De ce facem networking?

- Pentru a descoperi oportunități: se spune că 60% dintre joburi nu sunt niciodată promovate public.
- Pentru a înțelege ce se întâmplă cu adevărat în interiorul organizațiilor, astfel încât să alegi oportunitățile potrivite pentru tine.
- Pentru a descoperi limbajul și cultura organizațională, astfel încât să-ți poți prezenta realizările cât mai relevant posibil și să vorbești ca un „insider”, demonstrând potrivire și entuziasm.

Dincolo de obiectivele networking-ului

- „Networking-ul nu înseamnă doar să conectezi oameni. Este despre conectarea oamenilor cu oameni, idei și oportunități.” Michele Jennae
- „Networking-ul înseamnă conversație și generozitate”, adaugă Dr. Rachel Bray.
- E mult mai ușor să îți faci prieteni atunci când te interesezi sincer de soarta lor, decât dacă te strădui să-i faci pe ceilalți să se intereseze de soarta ta, spune Dale Carnegie, autorul cărții „Cum să câștigi prieteni și să influențezi oameni”.



Privit din această perspectivă, networking-ul este un mod de viață; scopul este să construiești și să menții această „rețea de susținere reciprocă”. Este cel mai bine să privești networking-ul ca pe o oportunitate de a face noi prieteni.

Singurul lucru cu care trebuie să te obișnuiești este că la început acest proces foarte normal al interacțiunii umane este precedat și el de planificare și pregătire.

Cum să abordezi oamenii?

Cheia unui networking eficient este cercetarea. Pregătește-te întotdeauna în avans înainte de a întâlni pe cineva, caută-l pe LinkedIn, întreabă în cercul de prieteni, colegi astfel încât să poți vorbi pe limba lui.

Când Bill Gates era adolescent, a citit „o mulțime de biografii și autobiografii” ale Inginerilor IT și oamenilor de afaceri pentru a-și construi o bază solidă de cunoștințe comerciale (astfel încât să poată înființa Microsoft la 19 ani).

Ce platforme să folosești pentru networking?

LinkedIn: Cea mai mare rețea profesională, cu instrumente puternice de căutare.

Twitter: Folosește funcția de căutare pentru a găsi persoane care menționează locul de muncă sau universitatea lor în profil.

Facebook: Postează un mesaj către contactele tale personale, anunțând ce te interesează cel mai mult și cerând recomandări pentru persoane de contact.

Site-uri ale angajatorilor includ pagini „despre noi” sau „echipa noastră”, unde poți afla mai multe despre cine lucrează acolo (uneori apare și o adresă de e-mail).



New Message

1

Recipients

Cc Bcc

Subject

Dragă [Nume],

Sunt [student în anul /absolvent] la [Facultatea] și sunt interesat(ă) să lucrez în [departament/funcție].

Doresc să activez în domeniul în care m-am pregătit [menționează pe scurt cursuri/referințe relevante/site-uri/lecturi] și [numele unui profesor] mi-a sugerat că ați putea fi dispus(ă) să împărtășiți din experiența dumneavoastră în acest domeniu.

Aș aprecia cu adevărat câteva minute din timpul dumneavoastră pentru a discuta despre perspectivele dumneavoastră legate de [muncă/rol/compania lor/cum să mă pregătesc cel mai bine]. Ați fi disponibil pentru stabili o întâlnire de zece minute sau o discuție telefonică/pe Skype/Teams?

Vă mulțumesc anticipat că luați în considerare propunerea mea și, dacă există altcineva pe care mi-ați recomanda să-l contactez pentru a învăța mai multe despre această inițiativă de dezvoltare, aș aprecia foarte mult ajutorul dvs.

Cu cele mai bune gânduri,
[Semnat]

3

2

4

5

Send

A

Cum să scrii un email de networking?

- 1 Dacă nu ai adresa de email directă a persoanei, încearcă să trimiți un email către adresa generică, marcată în secțiunea Despre Noi sau Contact a site-ului companiei, cerând politicos să fie redirecționat.
- 2 Creează o conexiune personală: Asigură-te că persoana de contact înțelege cine ești și cum ai ajuns să îi scrii.
- 3 Demonstrează că ești serios/serioasă, oferind pe scurt detalii despre referințele tale relevante și explicând cum ai identificat acea persoană ca fiind un contact potențial.
Folosește o recomandare dacă este posibil: o referință din partea cuiva pe care contactul tău îl cunoaște poate fi un stimul puternic pentru a primi un răspuns. Asigură-te însă că sursa ta este de acord să-i folosești numele.
- 4 Cere sfaturi sau informații: Acestea sunt ușor de oferit și oamenii sunt, de obicei, bucuroși să-și împărtășească cunoștințele. Acest lucru acoperă multe posibilități, inclusiv unde să găsești informații, perspective din interior despre cariere, sfaturi pentru a intra în domeniu, alte contacte și chiar locuri de muncă neanunțate.
Explică clar ce te interesează: Încearcă să fii specific(ă) pentru ca persoana să înțeleagă ce speri să obții.
Propune un mod de a continua: Fii clar(ă) în ceea ce privește așteptările tale – sugerează o conversație de 10-15 minute.
- 5 Păstrează tonul politicos și pozitiv, exprimându-ți recunoștința pentru orice ajutor. Lasă deschisă posibilitatea unui contact viitor, pentru o primă discuție sau apel.

Prin serviciul de definire a strategiei de job de pe platforma [EduVocatie](#), vă oferim suport pentru clarificarea obiectivelor profesionale și identificarea pașilor necesari pentru a vă apropia de jobul dorit. Împreună, creăm o strategie personalizată care să vă ajute să vă atingeți scopurile în mod eficient și organizat.