

## Eventi di rete

### Che cos'è il networking

In questa sessione impareremo in cosa consiste il networking, come possiamo trovare opportunità di networking e cosa fare e cosa non fare per mantenerci sulla strada giusta.

Fare rete è fare ciò che tua madre ti ha detto di non fare mai. . . parlare agli sconosciuti.

È come fare l'ospite alla festa di qualcun altro. A un livello reale, si tratta di conoscere altre persone e trovare i collegamenti che hai con loro.



Il networking è un'attività economica socioeconomica attraverso la quale uomini d'affari e gli imprenditori si incontrano per formare relazioni commerciali e per riconoscere, creare o agire in base a opportunità commerciali, condividere informazioni e cercare potenziali partner per iniziative. Per tutta la vita creerai contatti di rete che si svilupperanno in relazioni tra amici, colleghi e prospettive professionali. Per fare rete devi andare là fuori e incontrare persone.

### Diversi tipi di eventi di networking

Stabilire connessioni con altri professionisti è una parte importante della crescita della tua impresa sociale. Conoscere persone nel tuo campo o settore potrebbe aiutarti a ottenere referenze o altre opportunità. Il primo passo per incontrare altri professionisti è partecipare a eventi di networking.

Gli eventi di networking sono un'opportunità per gruppi di professionisti di riunirsi e creare connessioni. Ogni evento a cui partecipi potrebbe avere un aspetto diverso. Alcuni sono più casual e danno alle persone il tempo di conversare tra loro. Altri sono più strutturati e potrebbero presentare una lezione o una presentazione. Lo scopo di questi eventi è che le persone in un settore facciano crescere la propria rete.

Ecco 10 tipi di eventi di networking che possono aiutarti

1. Incontri per l'happy hour
2. Seminari specifici del settore
3. Gruppi virtuali
4. Fiere del lavoro
5. Convegni/fiere
6. Incontri a colazione o pranzo
7. Gruppi di servizio alla comunità
8. Rete veloce
9. Officine
10. Discussioni a tavola rotonda

### 1. Incontri per l'happy hour

Gli incontri dell'happy hour sono un tipo informale di evento di networking. Di solito, gli organizzatori dell'evento affittano una porzione di un bar o un ristorante per il tuo gruppo. Durante l'happy hour, tutti sono invitati a prendere qualche drink e stuzzichino mentre conversano con altri professionisti. Dal momento che questo è un ambiente rilassato, è un modo a basso rischio per conoscere altri professionisti a livello personale.

### 2. Seminari specifici del settore

Durante un seminario specifico del settore, puoi conoscere diversi argomenti rilevanti per il tuo campo o settore. Molti organizzatori di eventi pianificano il tempo prima del seminario in cui puoi conversare con altri professionisti. In generale, ci saranno spuntini leggeri e rinfreschi da gustare. Durante la parte del seminario, un esperto del settore insegna al gruppo un argomento. Ad esempio, se partecipi a un seminario specifico di marketing, potresti conoscere argomenti come le strategie dei social media, le tecniche di copywriting o l'email marketing.

### 3. Gruppi virtuali

Ci sono molti settori o gruppi virtuali specifici del lavoro a cui puoi unirti per scopi di networking. Molti di loro si trovano su siti Web di social media o forum online. Il gruppo può utilizzare newsletter via e-mail o messaggi WhatsApp per informare i membri di diversi eventi di networking virtuale. Un tipo comune di incontro virtuale è quando un esperto fa una presentazione online tramite videoconferenza. Un organizzatore di eventi può anche tenere una sessione di domande e risposte dal vivo in cui puoi inviare messaggi o chattare in video con altri professionisti su domande specifiche che hai.

### 4. Fiere del lavoro

Le fiere del lavoro sono eccellenti eventi di networking per le persone che iniziano la loro carriera. Molti college e università organizzano fiere del lavoro durante tutto l'anno scolastico a cui gli studenti possono partecipare. Durante questo evento, puoi incontrare

rappresentanti di più società che possono essere complementari alla tua attività. È un'occasione per presentarti e porre alcune domande sulla loro azienda. Molti datori di lavoro con opportunità di lavoro hanno stand alle fiere del lavoro, che è una grande opportunità per fornire ai rappresentanti il tuo curriculum in modo che abbiano familiarità con il tuo nome quando fai domanda per una posizione.

#### 5. Conferenze/fiere

Molte industrie combinano conferenze e fiere. In sostanza, una fiera è quando le aziende all'interno di un particolare settore possono presentare i loro prodotti e servizi. Le fiere di solito si svolgono in un grande centro espositivo, dove le aziende allestiscono stand sponsorizzati dall'azienda. Le persone interessate a questi prodotti o servizi possono parlare con i rappresentanti in ogni stand o mostra, che è un modo utile per le aziende e i loro clienti di incontrarsi faccia a faccia. Alcuni settori aggiungono una parte della conferenza alla fiera. Durante questa parte, gli ospiti possono partecipare a vari seminari e discorsi chiave relativi al settore. Molte di queste presentazioni contano per le ore di formazione continua. Questo tipo di evento offre anche ai professionisti la possibilità di riunirsi in un luogo e connettersi tra loro.

#### 6. Riunioni a colazione o pranzo

Durante una colazione o una riunione a pranzo, un organizzatore di eventi prepara un pasto per tutti i partecipanti mentre si conoscono. Lo scopo di questi incontri può variare. Se fai parte di un gruppo, puoi incontrarti per pianificare progetti o discutere di argomenti importanti. Altre volte, l'organizzatore può invitare qualcuno a parlare all'evento. Durante le riunioni di colazione o pranzo, puoi conversare e connetterti con altri professionisti.

#### 7. Gruppi di servizio alla comunità

I gruppi di servizio alla comunità sono il luogo in cui volontari e donatori possono interagire tra loro. Se lavori per un'organizzazione no profit, puoi partecipare a un evento come questo per conoscere le persone che sostengono la tua causa. Allo stesso modo, fare volontariato per questo tipo di eventi è un ottimo modo per incontrare i membri della comunità e aumentare la tua rete di contatti. È anche un ottimo modo per restituire una buona causa.

#### 8. Rete veloce

Speed networking è un modo per i professionisti di stabilire rapidamente connessioni con altri professionisti. Come per gli appuntamenti veloci, ti incontri faccia a faccia con un altro professionista per un determinato periodo di tempo. Durante questo incontro, puoi presentarti, porre alcune domande e condividere le informazioni di contatto. Gli organizzatori di eventi potrebbero persino fornirti suggerimenti su cosa parlare. Trascorso il tempo, si passa a un'altra persona. Molti college offrono anche eventi di networking veloce in cui gli studenti possono incontrarsi brevemente faccia a faccia con professionisti del settore per ottenere consigli sulla carriera e condividere i propri curriculum.

#### 9. Workshop

I workshop sono un'opportunità per sviluppare le tue abilità mentre fai crescere la tua rete. La maggior parte dei workshop si concentra su un particolare argomento o abilità. Durante un workshop, puoi guardare una presentazione o fare un apprendimento più interattivo. Ad esempio, se dovessi andare a un workshop di team building, potresti partecipare a diverse attività di team building. Allo stesso modo, un seminario di codifica potrebbe essere un'opportunità per lavorare sulla codifica mentre ricevi aiuto pratico da un altro professionista.

## 10. Tavole rotonde

Le tavole rotonde si verificano quando un piccolo gruppo di persone si riunisce per discutere o dibattere su un argomento particolare. È un ottimo modo per condividere le tue opinioni e pensieri mentre impari altre prospettive. L'obiettivo delle tavole rotonde è facilitare conversazioni rispettose. Mentre parli, tutti sono concentrati su quello che stai dicendo. Quando è il turno della prossima persona, dirigi la tua attenzione su di essa. C'è spesso una porzione per le domande di follow-up e le osservazioni di chiusura.

## Prepararsi a farne parte

Quando partecipi a un networking o ad un altro evento professionale, incontrerai molte persone in pochissimo tempo e vorrai ricordare alcune informazioni su di loro. Indossa qualcosa con le tasche in modo da avere un posto dove riporre i biglietti da visita. Vieni preparato a prendere appunti in un piccolo taccuino o Blackberry. Considera la possibilità di creare e portare i tuoi biglietti da visita.

La maggior parte degli eventi di networking coinvolge cibo, bevande e molte strette di mano. Prendi in considerazione l'idea di tenere in equilibrio un taccuino sotto il piatto o di tenere il tuo Blackberry in tasca. Non portare contemporaneamente un drink e un piatto. Avrai bisogno di almeno una mano libera in ogni momento per stringere la mano alle persone che incontri.

Il tuo vestito dovrebbe essere professionale, elegante e modesto.

## Come fare rete come un professionista

Sapere come fare rete può aiutarti a creare molte opportunità per la tua azienda. Puoi ottenere nuovi clienti, clienti, fornitori o rafforzare le tue capacità partecipando a eventi con persone del tuo settore o settore. Ci sono vari modi per fare rete di persona e online. Il networking aziendale è il processo di incontro con gli altri per scambiare informazioni, stabilire nuovi contatti professionali e creare relazioni utili. Puoi entrare in contatto con qualcuno che lavora nello stesso campo o azienda a cui sei interessato o che potrebbe fornirti un riferimento o un cliente in futuro. Sapere come fare rete in modo professionale ti renderà più facile e veloce creare connessioni preziose.

## Come fare rete con successo

Imparare le basi della rete rende più facile creare connessioni utili con gli altri. Indipendentemente dal fatto che partecipi a eventi di networking aziendale di persona o online, seguire questi suggerimenti per il networking può aumentare la tua sicurezza:

1. Parla con nuove persone in occasione di eventi di networking.
2. Partecipa a nuovi eventi.
3. Crea relazioni autentiche.
4. Porta un biglietto da visita memorabile.
5. Sii sicuro di te stesso.
6. Rimani connesso.
7. Aiuta gli altri nella tua rete.
8. Rivedi le connessioni precedenti.
9. Trova nuove connessioni online.
10. Crea il tuo gruppo di networking.

### 1. Parla con nuove persone in occasione di eventi di networking

Sfrutta appieno un evento di networking incontrando quante più nuove persone possibile. Creare nuovi contatti può espandere la tua rete e aumentare le tue possibilità di ricevere una nuova opportunità.

Quando partecipi a un nuovo evento, prova a salutare cinque nuove persone all'ora, in modo da poter dedicare circa 10 minuti a parlare con ciascuna persona. Durante quel periodo, puoi conversare su argomenti di base, come le tue professioni o hobby, per vedere se riesci a creare una connessione comune.

### 2. Partecipa a nuovi eventi

Potresti tendere ad andare allo stesso tipo di eventi di networking in cui conosci già molti dei partecipanti. Tuttavia, può essere utile partecipare ad altri eventi, dove puoi incontrare nuove persone e diversificare i tuoi interessi. Ci sono molte fonti online per trovare nuovi eventi di networking. La tua comunità locale potrebbe avere una pagina di social media che pubblicizza diverse funzioni vicino a te. Se hai frequentato il college, potrebbe esserci un sito Web di ex alunni dell'università che elenca potenziali eventi di networking.

### 3. Crea relazioni autentiche

Il networking spesso implica parlare con persone diverse a un evento. Creare più connessioni di qualità può essere più vantaggioso che impegnarsi in più conversazioni rapide, poiché è più probabile che crei un'impressione duratura durante una discussione più lunga e significativa. Se sei a un evento di networking e ritieni di poter creare una preziosa connessione con qualcuno, prova a trovare obiettivi e interessi condivisi che potrebbero prolungare la conversazione.

### 4. Porta un biglietto da visita memorabile

La maggior parte delle persone che partecipano a un evento di networking porterà biglietti da visita da scambiare. Molti biglietti da visita hanno le stesse dimensioni e seguono la stessa combinazione di colori e formato. Per distinguerti, potresti prendere in considerazione la creazione di biglietti da visita unici relativi alla tua attività. Ad esempio, se sei un fotografo, puoi progettare i tuoi biglietti da visita in modo che assomiglino a una fotocamera o includere campioni del tuo lavoro sul retro. Un biglietto da visita creativo può rendere le persone più inclini a connettersi di nuovo con te dopo l'evento.

#### 5. Sii fiducioso

Essere sicuri di sé durante un evento di networking può aiutarti a navigare con successo nell'occasione e creare connessioni più utili. Quando ti prepari per un evento di networking, prova le risposte alle domande comuni che potresti incontrare quando parli con nuove persone, come "Parlami di te" o "Da quanto tempo lavori in questo settore?" Avere una risposta pronta assicurerà che la tua consegna sia regolare.

Durante l'evento, avvia conversazioni con gli altri, offri una stretta di mano decisa se appropriato, alzati in piedi e mantieni il contatto visivo durante la conversazione. Queste forme di comunicazione non verbale mostrano la tua sicurezza e possono rendere più facile mantenere una conversazione.

#### 6. Rimani connesso

Una volta che hai una nuova relazione, è importante continuare a costruire e rafforzare le basi. Puoi chiamare, inviare messaggi di testo o inviare un'e-mail a un nuovo contatto pochi giorni dopo l'evento di networking per esprimere il tuo piacere nell'incontrarlo. Fai un'offerta per incontrarli a un'ora specifica per continuare la conversazione su un interesse condiviso. Prova a riconnetterti con loro ogni pochi mesi inviando un'e-mail con un articolo interessante o notizie relative al settore.

#### 7. Aiuta gli altri nella tua rete

Parte del networking sta offrendo aiuto alle tue connessioni, il che può dimostrare che sei generoso e affidabile. I contatti potrebbero essere più propensi a ricambiare la tua generosità consigliandoti per un'opportunità che corrisponda alle tue qualifiche. Quando comunichi con le persone nella tua rete, ascoltale attivamente per determinare se hanno bisogno di assistenza per trovare un nuovo lavoro o espandere la loro base di clienti. Potresti essere in grado di aiutarli fungendo da riferimento o fornendo loro le informazioni di contatto per un responsabile delle assunzioni o un potenziale cliente.

#### 8. Rivedere le connessioni precedenti

Quando fai rete, creerai vari livelli di relazioni basati su interessi e obiettivi comuni. In alcuni casi, potresti comunicare di rado con persone con cui non condividi un forte legame. Mantenere le tue connessioni è una parte importante del networking, poiché potresti essere in grado di fornirti a vicenda preziose informazioni sul settore, come offerte di lavoro o segnalazioni di clienti. Per mantenere una linea di comunicazione aperta, contatta quelli della tua rete con cui non parli da qualche mese. Puoi chiedere aggiornamenti sulla loro carriera o se desiderano incontrarsi di persona per riconnettersi.

#### 9. Trova nuove connessioni online

Mentre molte persone si collegano professionalmente di persona, puoi anche trovare nuove connessioni online. La connessione con le persone online può aiutarti a creare una rete più ampia e più ampia. Se hai un profilo professionale su una piattaforma di social media, potresti fissare l'obiettivo di aggiungere cinque nuove persone ogni settimana. Puoi aggiungere persone come colleghi o persone che hai incontrato durante eventi di networking di persona. Può anche essere utile provare a connetterti con esperti nel tuo campo. Se l'esperto pubblica regolarmente contenuti, potresti apprendere informazioni preziose che puoi applicare al tuo lavoro. Se vuoi creare una connessione più personale, prova a inviare loro un messaggio privato con una domanda relativa al tuo settore o un commento su come ammiri il loro lavoro.

## 10. Forma il tuo gruppo di networking

Quando crei connessioni a un evento, prova a invitare un piccolo gruppo a incontrarsi di nuovo in un secondo momento. Prendi in considerazione la pianificazione di attività interattive che possano aiutare le persone a sentirsi più a loro agio nel creare conversazioni. Formare il tuo gruppo di networking può aiutarti a sviluppare relazioni più strette con gli individui e creare potenziali opportunità.

## Cose da fare e da non fare in rete

### Fare....

- Ringrazia i tuoi partner di rete e resta in contatto con loro
- Sviluppare relazioni durature, non solo contatti
- Cerca sempre dei modi per aiutare le persone nella tua rete
- Ricordati di porre due domande importanti: "Qual è la tua storia?" e "Quali consigli mi daresti se considero di entrare in questo campo?"

### Non....

- Vantarti o esagerare la verità nelle tue conversazioni
- Trascorri troppo tempo in conversazioni sfocate; apprezza il tempo del tuo partner
- Spettegolare o condividere in modo inappropriato con i partner di rete; rimanere professionale e pertinente
- Consenti alla tua relazione di rete di diventare unilaterale
- Fare domande personali o domande su denaro/stipendio
- Pensa anche a chiedere un lavoro; mantenere l'attenzione sulla raccolta di informazioni e consigli
- Dimentica di ringraziare i tuoi partner di rete e di tenerti in contatto con loro

## Esercizi per introversi per superare la paura del networking

Essere in grado di fare rete è una delle competenze più importanti che puoi avere nel mondo degli affari di oggi. Naturalmente, non tutti hanno la personalità estroversa che rende il



networking una seconda natura. Gli introversi, in particolare, potrebbero avere difficoltà di fronte a una folla di persone sconosciute, poiché tendono a stare per conto proprio e disprezzano le chiacchiere. Tuttavia, ci sono molti modi in cui gli introversi possono usare la loro personalità a proprio vantaggio, che all'inizio potrebbero non sembrare ovvi, ma alla fine porteranno a sessioni di networking di successo.

### 1. Pratica e prova

I più introversi tra noi devono praticare anche le interazioni più semplici. So che anche quando faccio una telefonata a una pizzeria, devo ripetere il mio ordine ad alta voce alcune volte prima di comporre effettivamente il numero. Prima di una sessione di networking, è importante che gli introversi sappiano esattamente come si presenteranno e cosa diranno. Ovviamente, non vuoi sembrare robotico, ma non vuoi farti beccare a fare pause imbarazzanti e usare troppi "um's" e "uh's".

### 2. Fai la tua ricerca

Oltre a mettere in pratica ciò che stai per dire, gli introversi dovrebbero anche cercare le persone che incontreranno. Non intendo dire che dovresti perseguitarli su Facebook o altro, ma avere punti di discussione specifici per ogni individuo che incontri ti metterà sicuramente in vantaggio. Invece di entrare in una sessione di networking alla cieca, scopri quale posizione ricoprono le persone, eventuali premi che hanno vinto o qualsiasi altra cosa puoi scoprire su di loro attraverso la pagina web dell'azienda. Ancora una volta, eviterai pause imbarazzanti e punti morti nella conversazione e impressionerai l'azienda con quanto già sai su di loro.

### 3. Mantieni conversazioni brevi e semplici

Inoltre, non lasciare che le conversazioni durino troppo a lungo. Presentati, discuti gli importanti punti di discussione che hai pianificato in anticipo e passa a un'altra introduzione. Non lasciare che la conversazione diventi stantia, perché non vuoi finire nel panico quando finisci le cose di cui parlare. Ancora una volta, non essere robotico, ma non rendere ovvio che hai pianificato scrupolosamente ogni parola che esce dalla tua bocca. Non vuoi nemmeno apparire fasullo.

### 4. Concentrati sui tuoi punti di forza

Come introverso, molto probabilmente hai un sacco di punti di forza di cui non godi mai. Ora non è il momento di nascondere le tue abilità e abilità. Fai del tuo meglio per far emergere i risultati passati e gli obiettivi futuri, mostrando a tutti che hai l'ambizione e la spinta che ti renderebbero una risorsa per l'azienda.

### 5. Porta un collega

Potrebbe essere utile portare anche un amico di lavoro. Forse conoscono alcune delle persone che saranno lì, dandoti un "dentro" con loro. Forse potresti conoscere qualcuno che non conosce e ti starà bene se sarai in grado di connettere anche gli altri. Per lo meno, non può far male avere qualcuno con cui parlare durante i tempi morti: in questo modo, non sembrerai completamente solo e inavvicinabile.



## 6. Attira gli altri a te

Come ho appena detto, vuoi essere accessibile. Non restare nell'angolo in attesa che gli altri vengano da te e fai del tuo meglio per non sembrare annoiato o nervoso. Il tuo linguaggio del corpo dice molto su chi sei come persona. Stabilisci un contatto visivo con tutti quelli che incontri e assicurati di sorridere e annuire durante la sessione di networking. Come introverso, è decisamente difficile invitare persone nel tuo mondo, ma è assolutamente necessario quando cerchi di promuovere la tua carriera.

## 7. Ascolta attentamente

L'ascolto è il punto forte di un introverso, quindi fai buon uso. Fai il punto su tutto ciò che ti è stato detto durante la sessione e prendi nota di chi ha detto cosa. Nota le piccole cose, ad esempio se una persona discute del suo interesse per una determinata squadra sportiva o genere musicale. Dimostrare che presti attenzione ai dettagli farà molto.

## 8. Forma stretti rapporti

Dal momento che hai ascoltato attentamente tutto ciò che tutti hanno detto, puoi seguire in un secondo momento coloro con cui senti di avere legami comuni. Ancora una volta, questo è un altro punto di forza dell'introverso comune. Sebbene sia difficile metterti in gioco, è molto più facile stabilire stretti contatti con coloro che condividono i tuoi interessi e punti di vista. Cerca queste persone nei giorni successivi a una sessione di networking e assicurati che sappiano quanto hai apprezzato la loro azienda.

## Informazioni aggiuntive

### Reti di donne imprenditrici europee

Nome	URL del sito	
WEGATE	<a href="https://www.wegate.eu/">https://www.wegate.eu/</a>	WEgate è una piattaforma online che mira ad aiutare le donne imprenditrici ad avviare e sviluppare la propria attività con l'aiuto della nostra community coinvolgente e della condivisione delle conoscenze. Vogliamo consentire loro di trovare le migliori opportunità di networking, tutoraggio esperto e uno spazio di crescita.

AFAEMME	<a href="http://www.afaemme.org/">http://www.afaemme.org/</a>	AFAEMME è la FEDERAZIONE DELLE ASSOCIAZIONI DI DONNE D'IMPRESA DEL MEDITERRANEO, fondata nel 2002 a Barcellona (Spagna). AFAEMME è attualmente composta da 63 organizzazioni di imprenditrici provenienti da 23 paesi del Mediterraneo. AFAEMME è un coordinatore di imprese euromediterranee, progetti sull'uguaglianza di genere e ricerche rivoluzionarie, funge anche da piattaforma di networking per donne d'affari e imprenditrici nella regione euromediterranea e una lobby per rafforzare l'uguaglianza di genere e facilitare l'accesso delle donne alle decisioni -prendere posizioni nell'economia.
WEP	<a href="http://www.womenentrepreneurshipplatform.org/">http://www.womenentrepreneurshipplatform.org/</a>	La Women Entrepreneurship Platform è l'associazione di rete europea che rappresenta, promuove, sostiene e sostiene per conto delle donne imprenditrici in tutta Europa. WEP è, dal 2015, un'organizzazione internazionale senza scopo di lucro registrata con sede a Bruxelles, in Belgio.
RETE DONNE EUROCHAMBRES (EWN)	<a href="https://www.eurochambres.eu/">https://www.eurochambres.eu/</a>	Un'energica e consistente rete paneuropea della camera delle donne: un luogo per creare nuove connessioni e ottenere il supporto e l'ispirazione per il nostro viaggio imprenditoriale.  I membri di EUROCHAMBERS Women's Network si uniscono per condividere conoscenze, migliori pratiche, contatti e beneficiare di partenariati strategici.

## Pratiche/riferimenti/fonti

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/types-of-networking-events>