

1. Veja algumas dicas para fazer seu investimento valer muito a pena!

1 – Prepare-se! Você terá de 5 a 10 minutos para apresentar seu negócio para os 3 outros integrantes da mesa. Neste tempo você terá que mostrar que vale a pena as pessoas quererem fazer negócios com você. A questão é: como convencer em cinco minutos que sou uma ótima opção para fazer negócios?

2 – Ouça com muita atenção! Você não estará lá apenas para vender e empurrar o seu produto, mas para fazer negócios. Então, atente-se a apresentação das demais empresas e pense como elas poderão colaborar no desenvolvimento da sua organização.

3 – Leve sua caneta e bloco de anotações! Não pense que você vai lembrar de todas as pessoas após o evento. Leve um caderninho e faça anotações dos tópicos principais da apresentação de cada pessoa. Após o evento você irá consultar para ver quais são as possibilidades de novos negócios

4 – Leve materiais da sua empresa! O seu cartão de visitas é indispensável nessa hora! Além do cartão de visitas, pense se vale a pena levar folders, flyers, ou mesmo demonstrar seus produtos e serviços por meio de software, diagramas, etc.

5 – Leve a pessoa certa! Nem todos são obrigados a ter a capacidade de se comunicar bem e fazer relacionamentos. Se você, gestor, não tem tal habilidade, vale mais a pena enviar alguém da empresa que consiga passar a mensagem nos cinco a dez minutos e se relacionar facilmente com as pessoas. Porém, esta pessoa, além de ter amplo conhecimento sobre sua empresa, deve ter autonomia para fazer negócios

6 – Seja criativo e ajude as pessoas! Talvez o produto de seu colega não possa lhe servir, mas esteja verdadeiramente comprometido a pensar em como você pode colaborar em ajudá-lo, seja através de uma indicação ou parcerias. Assim que se constroem verdadeiras redes de relacionamento: ajudando as outras pessoas a crescerem.

7 – Não concorra com seu concorrente! Eventualmente poderá haver na Rodada um concorrente direto seu (neste caso haverá 3). Mantenha o relacionamento com ele e nas suas explanações não fique comparando as duas empresas e tentando depreciar o concorrente. Apenas ressalte o que sua empresa tem de melhor “ignorando” o fato de seu concorrente estar lá.

8 – Tenha metas para a Rodada! Você estará investindo um certo valor, então deve fazer valer a pena participar. Estipule uma meta de resultados a serem atingidos com Rodada. Estipule, também, que tipos de produtos e serviço sua empresa está necessitando contratar.

9 – Faça Negócios, não faça vendas! Algumas pessoas podem não ter o menor interesse em seu produto ou serviço, porém elas podem conhecer muitas pessoas que tem. Portanto, não crie relacionamentos só com quem você pode conseguir alguma venda, mas procure fazer negócios, ou seja, procure arranjar formas que ambas as partes possam sair ganhando.

10 – Mantenha o relacionamento! O objetivo da Rodada de Negócios é criar redes de contatos (networking). Isto só vai acontecer se você estiver disposto a conhecer melhor as pessoas, portanto, após a rodada, reserve algum tempo para agendar reuniões com aqueles contatos que mais lhe interessaram e também para receber as pessoas que tiveram interesse em sua empresa. Marque um café. Conversar sobre negócios sempre é produtivo.

Fonte: <http://kaminskiavalca.wordpress.com/blog/como-aproveitar-melhor-uma-rodada-de-negocios/>