

1) Liste 10 de seus contatos mais importantes (pessoas que possam fazer com que as coisas aconteçam)

1) Para quem você pode ligar as duas horas da manhã?





CURSO DE
EXTENSÃO



NEGÓCIOS
DE ESTILO

- **O que você fez de mais importante para essas 10 pessoas ultimamente?**





- **Volte aos 10 contatos que você relacionou**
- **Escreva ao lado, como eles ajudaram você**
- **Em seguida, escreva também, como vocês os ajudou**





- **Liste 5 pessoas** que você adoraria conhecer, que poderiam ajudar você no seu ramo de atuação. “Pessoas reais”



Organize seus contatos

- Telefone
- e-mails
- Redes sociais
- Classificação ou informação relevante



- Defina os contatos que pretende fazer/ precisam ser feitos
- O que esses contatos significam pra você?
- Qual plano de ação para ter esses contatos?
- O que você pode fazer por eles?
- O que eles podem fazer por você

Quanto “ mais , mais”





Aprofundando a ação

- **Faça um lista básica de perguntas para um primeiro contato**
 - Realmente se interesse pela pessoa
 - Tente achar algo em comum entre vocês
 - Preocupe – se em criar uma amizade
- **Você sabe se “ vender” apresentar em 30 segundos?**
 - Concentre no que é importante/relevante
 - Preocupe-se com o tempo
 - Use termos e palavras acessíveis ou faça associações



DEFINA COMO VOCÊ PROPORCIONA VALOR PARA SEUS CONTATO

- **Volte aos 10 contatos que você relacionou**
- **Anote ao lado de cada contato o que você pode fazer por cada um**
- **Estipule o prazo de 30 dias para concretiza a ação**





- O que **eu espero** do networking?
- O que estou **tentando ganhar** ao investir meu tempo em contatos?
- **Com quem** estou tentando firmar contato?
- Preciso dedicar **mais tempo** a isso?
- **Quantas pessoas** eu preciso encontrar por semana?
- Quais meus **resultados** até agora?
- Quem eu contatei e o que isso **significa** pra mim?