



- 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?







• 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



NEGÓCIOS

DE ESTILO





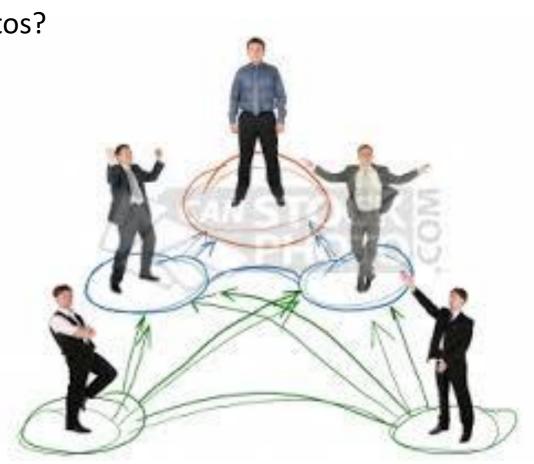




Defina os contatos que pretende fazer/ precisam ser feitos

- 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?