

20 czerwca 2017 r.

Centrum Konferencyjne Golden Floor

– budynek Millenium Plaza

mmc szkolenia

NETWORKING – JAK EFEKTYWNI I PROFESJONALNIE BUDOWAĆ RELACJE BIZNESOWE?



PODCZAS SZKOLENIA:

- Nauczysz się budowania własnej sieci kontaktów biznesowych
- Dowiesz się w jaki sposób wykorzystywać rekomendacje i sieci kontaktów
- Zdobędziesz aktualną wiedzę na temat najlepszych praktyk networkingowych
- Rozwiniesz umiejętności w zakresie inicjowania kontaktów i postawy proaktywnej
- Poznasz i przećwiczysz najważniejsze narzędzia networkingowe
- Dowiesz się jak unikać błędów podczas rozmów kulturalnych

PRELEAGENT:



Artur Sójka

Networker, który przeprowadził w ostatnich 10-ciu latach ponad 1000 sesji networkingowych. Praktyk i trener z zakresu sprzedaży, ze szczególnym uwzględnieniem sprzedaży relacyjnej i rekomendacji. Zajmuje się również tematyką komunikacji i wystąpień publicznych. W latach 2008-2016 prowadził jako trener wewnętrzny wiele szkoleń z zakresu pozyskiwania klientów za pomocą networkingu i rekomendacji dla klientów firmy BNI Polska. Moderował sesje networkingowe m.in. dla 800 klientów IBM Polska, absolwentów studiów MBA Akademii Leona Koźmińskiego czy absolwentów Uczelni Łazarskiego. W drugiej połowie 2016 roku przeszkolił na zlecenie firmy Comp S.A. ponad 1000 dystrybutorów urzędów fiskalnych marki Novitus. Przygotowywał do wystąpień publicznych wielu przedsiębiorców i managerów w tym Marketing Managera Eastern Europe z GE Healthcare, czy Director of the Services Management Department z Betacom S.A. Posiada certyfikat I stopnia facylitacji po kursie Tony Mann'a. Jest współtwórcą bydgoskiego i lubelskiego oraz trzech warszawskich Klubów Toastmasters International. Mentor dla kilkunastu członków Toastmasters. Występował przed ponad 350 osobową publicznością podczas wizyty dr. Ivana Misner'a w kwietniu 2013 r. w Szkole Głównej Handlowej czy przed ponad 400 osobową publicznością podczas Kongresu Stowarzyszenia Mieszkaniczyk w Łodzi. Wykładał podczas Network Session Lublin, Kongresu Biznesu i wielu innych. Prowadzi bloga biznesowego www.artursojka.pl oraz firmę doradczą - szkoleniową Sójka Consulting (www.sojkaconsulting.pl). Współautor jedynej w Polsce książki w całości poświęconej eventworkingowi, pt. Eventworking. Jak efektywnie korzystać z konferencji, targów i innych eventów. Poradnik dla przedsiębiorców, managerów i handlowców.

PATRONAT MEDIALNY



CAPITAL 24 TV

WSPÓŁPRACA

mmdesign

ORGANIZATOR

mmc  polska
mmc-conferences

rejestracja uczestnictwa: zgloszenia@mmcpolska.pl

www.mmcpolska.pl

20 czerwca 2017 r.

Centrum Konferencyjne Golden Floor

– budynek Millenium Plaza

mmc szkolenia

NETWORKING – JAK EFEKTYWNI I PROFESJONALNIE BUDOWAĆ RELACJE BIZNESOWE?



Program

8:30 **Rejestracja i poranna kawa**

9:00 **Kanały pozyskiwania nowych kontaktów i ich skuteczność – facylitacja**

- Tworzenie map poszczególnych kanałów pozyskiwania nowych kontaktów na tle ich efektywności i kosztochłonności – ćwiczenie

10:00 **Networking - najefektywniejszy z kanałów pozyskiwania nowych kontaktów**

- Definicja networkingu, obawy i mity dotyczące zagadnienia
- Eventy, podczas których można skutecznie wykorzystać networking
- Umiejętności networkingowe: wzbudzanie zaufania, odpowiednia komunikacja, figury networkingowe i tzw. mingling (scenki)

11:00 **Przerwa kawowa i ćwiczenia networkingowe**

11:15 **Komunikacja – inicjowanie nowych kontaktów i prowadzenie rozmów kularowych**

- Elevator pitch – ćwiczenie i wygłoszenie
- Small talk – scenki
- Storytelling – scenki

13:00 **Lunch i ćwiczenia networkingowe**

14:00 **Zamiana kontaktów na kontrakty**

- Zarządzanie pozyskanymi kontaktami, praca z wizytówkami – ćwiczenie
- Definicja rekomendacji, różnice w stosunku do leadu i polecenia
- Obawy i mity dotyczące proszenia o rekomendacje – brainstorming

15:30 **Skuteczne pozyskiwanie rekomendacji**

- Visibility, credibility, profitability – czyli trzy kroki do sukcesu w biznesie przez rekomendacje – ćwiczenie
- Technika VIPS w pozyskiwaniu rekomendacji – czyli jak prosić, a nie błagać i/lub wymuszać – scenki
- Środowiska (kanały) z których można pozyskiwać rekomendacje

17:00 **Zakończenie szkolenia i wręczenie Uczestnikom certyfikatów**



Każdy uczestnik otrzyma certyfikat poświadczający udział w szkoleniu

20 czerwca 2017 r.

Centrum Konferencyjne Golden Floor

– budynek Millenium Plaza

mmc szkolenia

NETWORKING – JAK EFEKTYWNI I PROFESJONALNIE BUDOWAĆ RELACJE BIZNESOWE?



NA SZKOLENIU DOWIESZ SIĘ:

- Na jakich eventach się pojawiać, aby zdobyć nowe kontakty biznesowe
- W jaki sposób zdobyć zaufanie potencjalnego partnera biznesowego
- Jak zainicjować i prowadzić rozmowę networkingową
- Na jakie tematy rozmawiać i jak zakończyć rozmowę
- Co dalej – jak zarządzać kontaktami po ewencie

GRUPA DOCELOWA:

Na szkoleniu zapraszamy dyrektorów, managerów, specjalistów oraz wszystkie osoby, które chcą rozwinąć swoje kompetencje w zakresie inicjowania, budowania, rozwijania i świadomego zarządzania siecią posiadanych i potencjalnych kontaktów biznesowych.

METODY SZKOLENIOWE:

- Prezentacja
- Case study
- Symulacje
- Odgrywanie ról

KONTAKT DO PRODUCENTA:

Maria Czapska-Kępka

Specjalista ds. organizacji szkoleń

T: 22 379 29 40

e-mail: m.czapska-kepka@mmcpolska.pl

ORGANIZATOR:

MMC Szkolenia to marka wchodząca w skład Grupy MMC Polska, która została powołana aby w specjalistyczny sposób zadbać o podniesienie kwalifikacji personalnych i umiejętności osobistych członków zespołów, tak aby zdobyta wiedza przełożyła się na wzrost efektywności jednostki w firmie oraz wzrost pozycji organizacji w mikrootoczeniu. Oferta skierowana jest do firm, które podnoszą rozwój kadry pracowniczej i mają świadomość, że to ludzie tworzą firmę i poprawa ich umiejętności przynosi się na pozytywne efekty całej organizacji. Na ofertę składają się pojedyncze szkolenia ukierunkowane na rozwój umiejętności miękkich, jak i również kompleksowe pakiety szkoleń, w których Uczestnik przechodzi przez cały proces kształcenia, zaczynając od budowania samoświadomości, a skończywszy na rozwoju umiejętności zawodowych związanych z poprawą kompetencji zarządzania zespołem.

ADRES WARSZTATU

Centrum Konferencyjne Golden Floor

– budynek Millenium Plaza

Aleje Jerozolimskie 123A

02-017 Warszawa