



DALE CARNEGIE TRAINING®

It's time to get human again with Dale Carnegie Training.®
The original and still the best resource
for developing the people side of business.

8 Tips Mengasah Keterampilan Membangun Jaringan Anda.

Acara- acara networking terlihat menyeramkan, tapi acara tersebut bisa jadi wadah yang akan membantu mendorong karir Anda lebih tinggi. Selalu penting untuk hadir dalam acara networking dengan antusias dan punya target di benak Anda.

Gunakanlah beberapa ide dibawah ini untuk membantu kesuksesan pengalaman networking Anda selanjutnya

1. **Jejaring di dunia maya** - Menurut penelitian terkini oleh The Institute for Corporate Productivity, 64% para professional bisnis berjejaring di dunia maya. Di era Web 2.0 , Anda tidak bisa mengabaikan kesempatan untuk membangun jejaring dan petunjuk potensial yang mungkin membawa Anda ke jaringan sosial.
2. **Mulailah dengan LinkedIn.com**, sebuah jejaring sosial terdepan – Keanggotaannya gratis, dan Anda bisa secara proaktif mencari dan berhubungan dengan pelanggan dan calon pelanggan Anda. LinkedIn.com juga memposting pertanyaan-pertanyaan dari rubrik "Jawaban" yang ada di situs tersebut. Usahakanlah pertanyaan yang sesuai dengan bidang Anda. Anda tidak hanya akan menambah nilai pada koneksi yang Anda punya, tapi Anda juga akan mendapatkan paparan tambahan dan menarik calon pelanggan yang pasti akan menghubungi Anda!
3. **Datang lebih awal** – Perlakukan acara ini seperti acara penting. Dengan datang lebih awal, Anda akan merasa lebih nyaman dalam pembicaraan yang lebih akrab bersama orang-orang yang juga datang lebih awal. Terkadang rasanya menakutkan memasuki ruangan penuh orang. Jadi datanglah lebih awal dan biarkan ruangan penuh bersama Anda di dalamnya.
4. **Tunjukkan rasa percaya diri** – Bicaralah dengan percaya diri, tegas dan dengan penuh keyakinan. Jika Anda percaya diri dalam pembicaraan Anda dan mendukung ide Anda dengan bukti-bukti, orang-orang akan menghormati Anda dan mengetahui kalau Anda pasti tahu apa yang Anda bicarakan dan Anda berarti bisnis bagi mereka.
5. **Berputarlah** – Hindari bicara hanya dengan orang yang Anda kenal. Keluar dan berjejaringlah!
6. **Bicaralah dengan orang- orang VIP atau para pembicara:** Jika dalam acara tersebut terdapat orang-orang penting atau ada pembicara, siapkan diri Anda lebih awal. Lakukan sedikit penelitian tentang pembicara tersebut, jadi Anda akan punya informasi yang cukup saat berbicara dengan mereka. Pujilah pidato mereka atau bicaralah tentang topik yang mereka bawakan atau bidang yang terkait dengan hal tersebut.
7. **Tinggalah lebih lama.** Jika Anda tinggal lebih lama, sekelompok kecil orang akan memberikan anda kesempatan untuk mengenal beberapa orang lebih dekat lagi. Hal ini juga memberikan Anda kesempatan untuk menghubungi koordinator acara. Ucapkanlah terima kasih karena menyelenggarakan acara tersebut. Koordinator acara bisa memberikan tambahan informasi tentang siapa saja yang menghadiri acara tersebut dan siapa yang menghadiri acara yang akan datang. Tidak ada yang pernah terlalu awal untuk bersiap-siap untuk acara selanjutnya.
8. **Miliki Profil yang lengkap di jejaring maya** - Berikan sebanyak mungkin informasi yang terkait yang Anda bisa letakkan yang mana hal tersebut bisa menggambarkan tentang nilai yang Anda berikan pada pelanggan Anda. Ucapkan semua kata kunci yang menurut Anda akan digunakan seorang calon pelanggan dalam mencari layanan di bidang Anda. Ingat, dalam jaringan sosial, Anda ingin agar orang lain mudah mencari Anda!