



Būkite pasirengęs intriguojamai temai! flickr.com nuotr.

Vakarėlių koncepcija yra daug reikšmingesnė, nei gali atrodyti iš pirmo žvilgsnio. Tai, be abejo, yra daug daugiau nei linksmybės ar nemokamas maistas. Verslo vakarėliai - tai puiki galimybė užmegzti reikiamų pažinčių, kurios ypač svarbios plėtojant verslą. Daugelis žmonių mano, kad tradicinės naujų verslo kontaktų paieškos erdvės - verslo susitikimai, verslo kontaktų duomenų bazės ar socialiniai tinklai, tokie kaip „Twitter“, - yra nepakeičiamos. Vis dėlto verslo vakarėliai - Kalėdų ar Naujųjų metų - gali būti žymiai tinkamesnė erdvė prisistatyti ir pabendrauti su verslo atstovais.

Norint tinkamai pasirodyti verslo vakarėlyje, būtina atsižvelgti į daugelį dalykų.

Būkite pasirengęs. Iš anksto žinokite žmonių, su kuriais norėtumėte pabendrauti, vardus, einamas pareigas ir laimėjimus. Paieškos sistema „Google,“ socialiniai tinklai „LinkedIn“, „Facebook“ - geriausias būdas gauti reikiamos informacijos.

Užduokite tinkamus klausimus. Nedvejokite - įmonių vadovai mėgsta pasakoti apie save ir savo plėtojamą verslą. Tokie klausimai kaip „Kaip kilo

verslo idėja?“, „Kokių sunkumų patyrėte verslo pradžioje?“ padės tinkamai užmegzti pokalbį.

Būkite pasirengęs intriguojamai temai. Metų pabaigoje įmonių vadovus kamuoja dilemos, kaip kitais metais padidinti pelną, kaip padaryti įmonės veiklą efektyvesnę. Turėkite bent keletą verslo plėtojimo idėjų, kurios galėtų būti vertingos būsimam pašnekovui.

Nevartokite daug alkoholio. Nors tai yra vakarėlis, jūs greičiausiai nenorėtumėte būti pernelyg atsipalaidavęs ir iš tolo dvelkti alkoholiu. Pirmas įspūdis yra labai svarbus, o per vakarėlį suformuotas jūsų įvaizdis gali turėti nemažai įtakos tolesniam bendradarbiavimui.

Žinokite savo vertę. Prisistatymas, pavyzdžiui, įmonės generaliniam direktoriui gali bauginti, todėl pravartu pasirengti iš anksto: susidarykite savo pasiekimų sąrašą ir apsvarstykite, kaip galėtumėte apie tai užsiminti per pokalbį.

Netiesiogiai inicijuokite susitikimą. Jūs tikrai nenorite pažinties baigti vakarėlyje, nes siekiate ir toliau bendradarbiauti. Netiesiogiai užsiminkite, kad norėtumėte asmeniškai pasikalbėti, tačiau nebūkite tiesmukas.

Nebūkite netaktiškas. Įsidėmėkite, kad verslo vakarėliai nėra verslo susitikimai. Nesielkite pernelyg oficiliai, kita vertus, būkite taktiškas ir pagarbus. Taip, tai yra labai gera galimybė rasti verslo partnerį, tačiau nesistenkite primygtinai parduoti savo idėjos.

Parengta remiantis entrepreneur.com