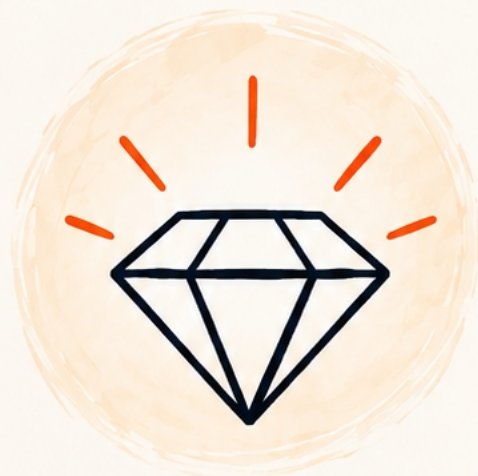


NETWORKING DO SZLIFU

Ściąga Jubilera Wystąpień
Publicznych® do rozmów,
które warto kontynuować



Nie musisz poznawać wszystkich.

— Wystarczy kilka naprawdę
dobrych rozmów. —

Networking nie zaczyna się od idealnej autoprezentacji i nie kończy na wymianie kontaktów. To seria małych decyzji: jak wejść w rozmowę, jak słuchać, jak pokazać siebie, bez przejmowania całej przestrzeni i jak rozpoznać, czy warto zrobić kolejny krok.

Ten materiał pomoże Ci doszlifować właśnie te momenty.

ZROZUM MECHANIZM • ZOBACZ PRZYKŁAD • ZASTOSUJ PO SWOJEMU

Jak zacząć rozmowę?



Nie potrzebujesz idealnego początku.
Potrzebujesz **początku**.

Konferencja, wydarzenie branżowe czy spotkanie biznesowe dają nam coś bardzo cennego – wspólny kontekst. Wykorzystaj go.

5 pytań na dobry początek

1

Co do tej pory najbardziej Cię zaskoczyło na tym wydarzeniu?

2

Na który punkt dzisiejszego programu najbardziej czekałaś?

3

Z czym najbardziej chciałabyś wyjechać z tego wydarzenia?

4

Co sprawiło, że zdecydowałaś się tutaj dzisiaj być?

5

Co ciekawego zabierasz dla siebie z ostatniej prelekcji?

Dobra rozmowa to nie wywiad

Networking nie polega na zadawaniu kolejnych pytań, jak w formularzu rekrutacyjnym.

Dobra rozmowa to uważna wymiana, w której obie strony mogą się czymś podzielić.



Przed szlifem

- Od jak dawna pracujesz jako freelancerka?
- Od dwóch lat.
- ✗ A dla jakich klientów pracujesz?

Po szlifie

- Dwa lata? Czyli zaczynałaś mniej więcej wtedy, kiedy AI mocno namieszało w naszej pracy. Jestem ciekawa — bardziej Ci pomogło czy skomplikowało życie?



Dobra rozmowa nie polega na przygotowaniu listy świetnych pytań. Polega również na tym, **co zrobisz z odpowiedzią, którą właśnie usłyszałaś.**

Pójdź o krok głębiej



Ciekawy wątek łatwo zgubić, kiedy za szybko przeskakujemy do następnego tematu. Zamiast szukać kolejnego pytania, czasem wystarczy zostać chwilę dłużej przy tym, co już się pojawiło.

1

Co masz na myśli?



2

A jak to wygląda u Ciebie w praktyce?



3

Co było w tym dla Ciebie największym wyzwaniem?



4

I co wydarzyło się później?



5

To ciekawe. A jak do tego doszłaś?



**Nie staraj się być interesująca.
Bądź zainteresowana.**

Ale uwaga: zainteresowana ≠ niewidzialna.
Dobra rozmowa ma dwie strony.



Zanim włączy się biznesowy kalkulator



W networkingu łatwo bardzo szybko podzielić ludzi na dwie kategorie: „potencjalny klient” i „nie klient”. Taki filtr jest wygodny, ale mocno zawęża to, co możemy zobaczyć w nowej znajomości.

Czy ta osoba może kupić moje usługi?

SPRAWDŹ TRZY INNE MOŻLIWOŚCI

1

Czy mogę się od tej osoby czegoś dowiedzieć?

2

Czy możemy być dla siebie wartościowym kontaktem — nawet bez sprzedaży?

3

Czy jest ktoś, temat albo projekt, który naturalnie może nas połączyć dalej?

Osoba, która nigdy nie zostanie Twoją klientką, może Cię polecić, zaprosić do projektu, przedstawić potrzebną osobę, zostać partnerką biznesową albo po prostu wnieść wartościową perspektywę.

Nie pytaj tylko: „Co ta osoba może kupić?”.

Pytaj: „Co może powstać z tej znajomości?”

Jak elegancko zakończyć rozmowę?



Dobra rozmowa nie musi trwać do końca przerwy. Zakończenie jej nie jest odrzuceniem człowieka — to naturalna część networkingu, szczególnie gdy obie strony chcą poznać także inne osoby.

MOŻESZ POWIEDZIEĆ:

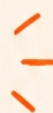
1

Bardzo się cieszę, że się poznałyśmy.
Idę jeszcze przywitać się z kilkoma osobami,
ale chętnie wrócę do naszej rozmowy.
Wymienimy się kontaktem?



2

Dzięki za tę rozmowę. Idę jeszcze trochę
ponetworkować — mam nadzieję, że jeszcze
się dzisiaj zobaczymy.



3

Bardzo dobrze mi się z Tobą rozmawiało.
Ja zrobię jeszcze rundkę po sali, ale może
wymienimy się kontaktem?



Nie potrzebujesz fikcyjnego telefonu.

Ani naglej potrzeby pójścia po trzecią kawę.



„Będziemy w kontakcie!” — i co dalej?



Samo dodanie kogoś do kontaktów nie buduje relacji. Jeśli chcesz wrócić do rozmowy, nie wysyłaj wiadomości, którą można byłoby skopiować do pięćdziesięciu osób.

SZCZEGÓŁ
Z ROZMOWY



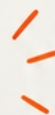
DLACZEGO
WRACAM



LEKKI
NASTĘPNY KROK

Przed szlifem

Cześć Aniu, miło było Cię poznać na konferencji. Mam nadzieję, że pozostaniemy w kontakcie!



Po szlifie

Kasia, bardzo dobrze wspominam naszą rozmowę o Twoim pierwszym webinarze. Mówiłaś, że najbardziej obawiasz się Q&A. Trzymam kciuki za czwartek. Daj znać, jak poszło.



Nie każda wiadomość musi prowadzić do spotkania, sprzedaży czy współpracy. Czasem jej jedynym zadaniem jest pokazać: „Pamiętam naszą rozmowę i naprawdę jej słuchałam.”



Ciąg dalszy rozmowy zaczyna się **PODCZAS** rozmowy.



Jedna rozmowa do oszlifowania



Zanim wydarzenie zamieni się w „to było już tydzień temu”,
wybierz jedną rozmowę, do której naprawdę warto wrócić.
Nie musisz kontynuować każdej znajomości.

1 Kogo poznałam?

2 Co najbardziej zapamiętałam
z naszej rozmowy?

3 Co nas połączyło?

4 Do jakiego konkretnego
fragmentu rozmowy mogę wrócić?

5 Czy jest naturalny następny krok?
Jeśli tak — jaki?

6 Kiedy się odezwę?

Szybki szlif: 30 sekund po rozmowie

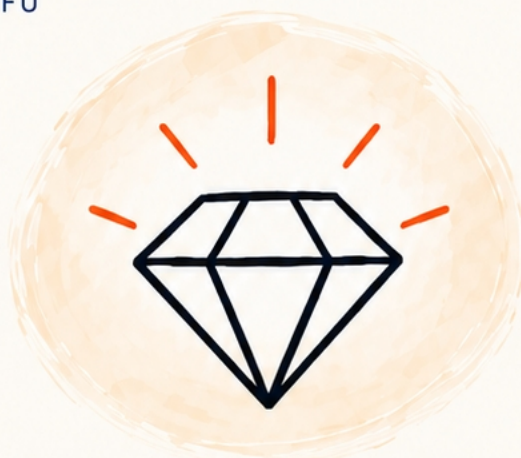


Nie analizuj każdej rozmowy przez kwadrans.
Wystarczy krótki przegląd:

- ☐ Czy naprawdę słuchałam? 
- ☐ Czy dowiedziałam się czegoś o tej osobie? 
- ☐ Czy pozwoliłam jej również poznać mnie? 
- ☐ Czy znalazłyśmy coś, do czego warto później wrócić? 
- ☐ Czy chcę dać tej rozmowie ciąg dalszy? 

Nie każda odpowiedź musi brzmieć „tak”. Nie każda rozmowa ma prowadzić do współpracy. Nie każda poznana osoba ma zostać klientką. Nie każda znajomość potrzebuje ciągu dalszego.

Kiedy jednak czujesz, że warto — **zrób następny krok.** 



≡ Nie pytaj tylko: ≡
„Co ta osoba może kupić?”

≡ Zapytaj: ≡
„Co może powstać z tej znajomości?”

Networking, który działa,
poznaje się po tym,
ile dobrych rozmów
ma swój ciąg dalszy.

Marzena Sierociuk-Perzyna

Jubiler Wystąpień Publicznych®

Pomagam szlifować komunikację tak, żeby była jasna, naturalna i zapamiętywalna — na scenie, w rozmowie z klientem, podczas webinaru i wszędzie tam, gdzie słowa mają pracować na Twoją wiarygodność i relacje.