

Temat: Budowanie relacji w nauce i biznesie

Prowadzący: dr Tomasz Pilewicz, MBA

Termin: 8/11/2024 godz. 10:00 - 15:00

Skrócony opis szkolenia:

Podczas szkolenia dowiesz się na czym polega skuteczne nawiązywanie relacji w nauce i biznesie oraz w jaki sposób networkowanie może przynieść realną wartość. Poznasz tajniki identyfikowania okazji do networkowania, budowy mocnych zdań, gambitów otwierających, gry środkowej i gry końcowej w nowo nawiązywanych relacjach. Szkolenie pomoże Ci zaplanować budowanie wizerunku w mediach cyfrowych dedykowanych nauce i biznesowi oraz realizacji profesjonalnej komunikacji z osobami, które chcesz, aby należały do Twojej sieci kontaktów.

Program szkolenia:

I część szkolenia:

- Potencjał relacji w nauce i biznesie - quiz wprowadzający do spotkania
- Po co ten networking? Pojęcie, kontekst i płaszczyzny networkowania
- Podstawy networkingu – co w tym trudnego, znaczenie przygotowania, metody i narzędzia oraz ich zastosowanie – budowa mocnych zdań – zadanie indywidualne
- Gambity otwierające i gra środkowa – praktyka zawierania nowych kontaktów

II część szkolenia:

- Jak przekuć nowe kontakty w we współpracę naukową i biznesową – znaczenie follow up w budowie nawiązanych relacji – jak pielęgnować nawiązaną znajomość
- Umiejętność słuchania i zadawanie pytań i dopełniające podejścia do budowania relacji
- Nowe media w networkingu sfery akademickiej i biznesowej (ResearchGate, LinkedIn)
- Dobre praktyki w komunikacji bezpośredniej i korespondencyjnej

III część szkolenia:

- Jak wybierać okazje do networkowania?
- Jak skutecznie działać na business-mixerze?
- Speed-up science & business mixer – praktyczna lekcja networkingu
- Skąd czerpać dodatkowe wskazówki?

Kontakt

adres e-mail: kontakt@eduquality.pl

tel. +48 661 359 48