



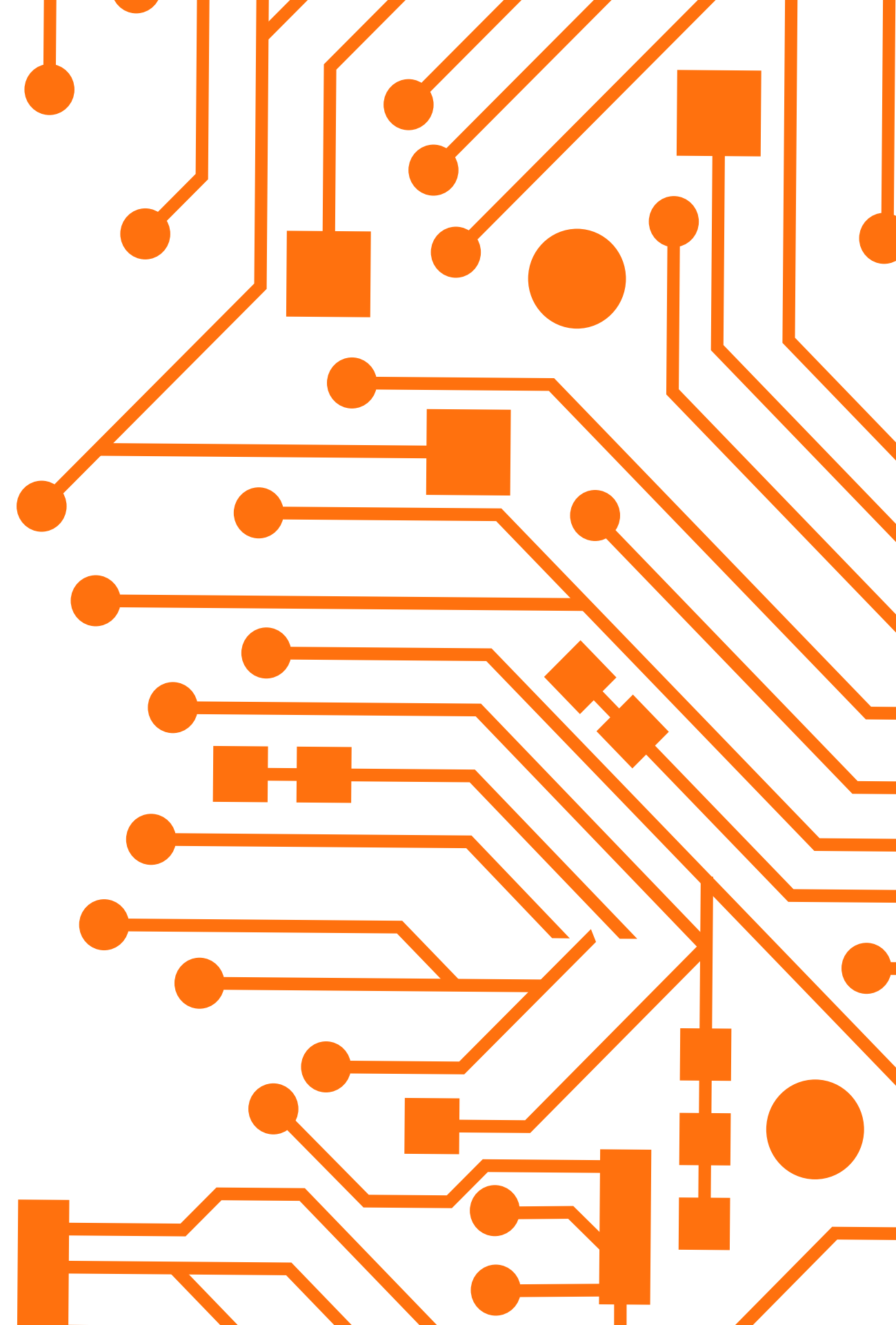
TURNING DIGITAL SKILLS INTO START-UP SKILLS

FOR YOUNG ENTREPRENEURS

MODULE COMMUNICATION

1.6

ΔΙΚΤΥΩΣΗ ΚΑΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑ



ΣΤΟΧΟΙ ΜΑΘΗΣΗΣ

Αυτή η ενότητα θα σας επιτρέψει να:

- 1** Αναγνωρίσετε τη σημασία της συναισθηματικής νοημοσύνης.
- 2** Χρησιμοποιήσετε διαφορετικούς τύπους δικτύωσης.
- 3** Ακολουθήσετε τους βασικούς κανόνες της επαγγελματικής δεοντολογίας.



Περιγραφή Ενότητας

ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΗΣ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ.

ΟΡΙΣΜΟΣ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΗΣ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ.

ΓΙΑΤΙ ΔΙΚΤΥΩΣΗ.

ΠΩΣ ΝΑ ΔΙΚΤΥΩΘΕΙΤΕ.

ΒΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΔΙΚΤΥΩΣΗ.

ΟΡΙΣΜΟΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣ.

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ.

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑ ΣΕ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ
ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ.

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑ ΣΤΙΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ.

ΔΙΚΤΥΩΣΗ

Ορισμός της (επαγγελματικής) δικτύωσης:

*Δημιουργία σχέσεων με σκοπό την προώθηση των πωλήσεων
ή την βελτίωση της απόδοσης*

Συμβουλές για αποτελεσματική δικτύωση:

- Κοινή λογική: Μην κάνετε σε άλλους αυτό που δεν επιθυμείτε να σας κάνουν.
- Γνωριμία με τους κανόνες: κάθε χώρα και πολιτισμός είναι διαφορετικοί.
- Κοινωνική ευφυΐα: να είστε σε θέση να επικοινωνείτε με τον σωστό τρόπο.

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ

Γνώση του εαυτού μας.

Να αναγνωρίσει κανείς τα συναισθήματά του και να αξιολογήσει με ακρίβεια την προσωπικότητά του.

Αυτοέλεγχος.

Να διατηρείτε τα αρνητικά συναισθήματα υπό έλεγχο και να είστε αξιόπιστοι, ευέλικτοι και αισιόδοξοι.

Κοινωνική συνείδηση.

Να συμμερίζεστε τις ανησυχίες των άλλων.

Διαχείριση σχέσεων.

Να εμπνέετε, να πείθετε και να διευθετείτε τις διαφωνίες.

[Δείτε αυτό το βίντεο.](#)

[Δείτε μερικές συμβουλές.](#)

ΓΙΑΤΙ ΔΙΚΤΥΩΣΗ

Οι κύριοι λόγοι για τη δικτύωση είναι να:

- Καταστήσετε την εταιρεία σας ορατή.
- Βελτιώσετε την εικόνα της εταιρείας σας.
- Βρείτε νέους δυνητικούς πελάτες/leads.
- Αναζητήσετε πιθανούς προμηθευτές και συνεργάτες.
- Διατηρήσετε στενή σχέση με τους πελάτες, τους προμηθευτές, τους συνεργάτες.
- Το Lobby
- Πραγματοποιήσετε συγκριτική αξιολόγηση και να ανακαλύψετε τη θέση της εταιρεία σας στην αγορά.
- Να μάθετε από άλλες εταιρείες του κλάδου σας ή από άλλους (που μοιράζονται τη γνώση και την εμπειρία).

[Περισσότερα](#)

ΠΩΣ ΝΑ ΔΙΚΤΥΩΘΕΙΤΕ

Τι πρέπει να κάνετε για να δικτυωθείτε? Δοκιμάστε τα παρακάτω:

- Συμμετάσχετε σε συνέδρια, εταιρικές ημερίδες, σεμινάρια, εργαστήρια, δωρεάν μαθήματα, αθλητικές εκδηλώσεις.
- Γίνετε μέλος μιας ένωσης, εμπορικού επιμελητηρίου, κοινοτικών ομάδων, club marketing κλπ.
- Ενεργοποιηθείτε σε κοινωνικά μέσα δικτύωσης, όχι μόνο με τους ανθρώπους που γνωρίζετε. Το LinkedIn, για παράδειγμα, είναι σήμερα απαραίτητο.
- Μπορείτε να συμμετάσχετε σε συγκεκριμένους δικτυακούς τόπους. Ελέγξτε π.χ. τη BNI.
- Όταν κάποιο από τα παραπάνω ενεργοποιηθεί, άμεσες ανεπίσημες συναντήσεις θα επιτρέψουν τη συνέχιση της σχέσης.

[Παραδείγματα](#)

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΕ ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ

Μην διστάζετε. Μπορείτε να συμμετάσχετε σε εκδηλώσεις δικτύωσης με διάφορους τρόπους:

- 1.** Διοργανώστε ένα συνέδριο, για παράδειγμα, προσκαλώντας δυνητικούς πελάτες, ενδιαφέροντα προφίλ, εργαζόμενους, ανταγωνιστές, προμηθευτές κ.λ.π.
- 2.** Ζητήστε από τους διοργανωτές εάν μπορείτε να συμμετάσχετε ως ομιλήτης ή να βοηθήσετε στην διοργάνωση της εκδήλωσης.
- 3.** Μπορείτε να παρακολουθήσετε αυτό το είδος της συνάντησης και να προσπαθήσετε να γνωρίσετε ανθρώπους.
- 4.** Εάν έχετε τους χρηματικούς πόρους, γιατί να μην είστε χορηγός, το εμπορικό σήμα σας θα παίξει έναν ειδικό ρόλο.

ΕΙΔΗ ΕΚΔΗΛΩΣΕΩΝ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ

Παραδείγματα εκδηλώσεων δικτύωσης:

- Εκθέσεις: μην το σκέφτεστε μόνο ως εκδήλωση για πωλήσεις. Προσφέρουν περισσότερες ευκαιρίες εάν διευρύνετε τον τρόπο με τον οποίο σκέφτεστε.
- Σεμινάρια και διαδικτυακά σεμινάρια: τόσο η οργάνωση όσο και η παρακολούθηση σεμιναρίων όσον αφορά τον τομέα σας, τη καινοτομία, τις μαλακές δεξιότητες κλπ. Τα διαδικτυακά σεμινάρια είναι ένας οικονομικός τρόπος προσέγγισης των ανθρώπων.
- Συνεδριάσεις ανοιχτής πόρτας: μπορείτε να παρουσιάσετε τι μπορείτε να προσφέρετε, αλλά μην τις αντιμετωπίζετε ως σημείο πώλησης.
- Κλαδικά συνέδρια: έχετε τη δυνατότητα να συναντήσετε πιθανούς προμηθευτές, συνεργάτες, υπαλλήλους, εκτός των πελατών.
- Mastermind groups: βοηθώντας τους άλλους είναι ο καλύτερος τρόπος για να τους προσελκύσετε, καθώς μπορείτε να μάθετε από αυτούς.
- Εκδηλώσεις δικτύωσης που πραγματοποιούνται από εξειδικευμένους δικτυακούς τόπους δικτύωσης: ένας αριθμός δικτυακών τόπων δικτύωσης οργανώνει on line και offline εκδηλώσεις.
- Τοπικές συναντήσεις: οι δημαρχίες, οι επιχειρήσεις, οι ζώνες επιχειρήσεων πραγματοποιούν διάφορες τοπικές εκδηλώσεις που μπορεί να είναι ενδιαφέρουσες. Τα εμπορικά επιμελητήρια ενδέχεται να φιλοξενήσουν διεθνείς συναντήσεις.
- Αθλητισμός και αναψυχή: η συμμετοχή σε ένα κύπελλο γκολφ ή ένας μαραθώνιος επιτρέπει την ανάπτυξη σχέσεων.

ΒΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΔΙΚΤΥΩΣΗ

1. Προετοιμασία για δικτύωση

- Πρέπει να γνωρίζετε τι επιθυμεί η εταιρεία σας - προσδιορίστε τους στόχους σας.
- Να είστε έτοιμοι να δαπανήσετε αρκετό χρόνο σε εκδηλώσεις δικτύωσης (πρόκειται για επένδυση).
- Να είστε ενεργός - όχι μόνο να παρακολουθείτε, αλλά να προσπαθήσετε να οργανώσετε ή να συμμετάσχετε στην οργάνωση των εκδηλώσεων δικτύωσης.
- Επιλέξτε σωστά τις εκδηλώσεις - ακόμα και αν μία εκδήλωση φαίνεται να είναι διασκεδαστική, θα πρέπει να είναι και παραγωγική.
- Προετοιμάστε τη δική σας ατζέντα προτού παρακολουθήσετε τη συνεδρίαση. Εάν είναι εφικτό, προσπαθήστε να εντοπίσετε ενδιαφέρουσες επαφές και τη χρονική στιγμή, που μπορείτε να έχετε πρόσβαση σε αυτές.

2. Κατά τη διάρκεια μιας εκδήλωσης δικτύωσης

- Το πρώτο πράγμα πρώτα - η δικτύωση δεν είναι για πώληση, αλλά για να γνωρίσουμε ανθρώπους.
- Χαλαρώστε και προσπαθήστε να συνδεθείτε με τους ανθρώπους ανεπίσημα.
- Να είστε ανοιχτοί, να κάνετε ανοιχτές ερωτήσεις για να σπάσετε τον πάγο και να δείχνετε ενδιαφέρον.
- Η δικτύωση αφορά επίσης την προσφορά.
- Να είστε έτοιμοι να πείτε όχι ευγενικά.
- Προετοιμάστε μια ατζέντα. Ακολουθήστε τη, αλλά να είστε επίσης ανοιχτός σε νέες επαφές.
- Διανείμετε την επαγγελματική σας κάρτα και προσπαθήστε να κάνετε τους ανθρώπους να σας θυμούνται.
- Θυμηθείτε τους ανθρώπους (κρατήστε σημειώσεις εάν δεν χρειάζεται).

3. Μετά από μια εκδήλωση δικτύωσης

- Αναζητήστε εάν υπάρχει κάτι που μπορείτε να εφαρμόσετε για να συνάψετε ενδιαφέρουσες επαφές, ώστε να το ακολουθήσετε άμεσα
- Ακολουθήστε τις επαφές που σας ενδιαφέρουν το συντομότερο και σε άλλες συναντήσεις ή επικοινωνήστε μαζί τους.
- Παρέχοντας στις επαφές πληροφορίες σχετικά με άλλες παρόμοιες εκδηλώσεις αποτελεί ένα πλεονέκτημα.
- Στείλτε ένα μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου σε όλους όσους σας έδωσαν την κάρτα τους, ακόμα και αν δεν είναι δυνητικοί συνεργάτες ή lead.

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑ

Ορισμός επαγγελματικής δεοντολογίας:

η συμπεριφορά ή η διαδικασία που απαιτείται ή αναμένεται στην κοινωνική (επαγγελματική) ζωή

Μπορούμε να διαφοροποιήσουμε τα είδη των περιβαλλόντων στα οποία πρέπει να εφαρμόσετε την επαγγελματική δεοντολογία:

Στον εργασιακό χώρο.

Σε συναντήσεις.

Σε εκδηλώσεις και γεύματα.

Σε επικοινωνίες.

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑ ΣΤΟΝ ΕΡΓΑΣΙΑΚΟ ΧΩΡΟ

Ακολουθεί μια λίστα ελέγχου των όσων πρέπει να εφαρμόζονται στον εργασιακό χώρο:

- **Να είστε στην ώρα σας.**
- **Ακολουθήστε την επαγγελματική εμφάνιση (dressing code) της εταιρείας.**
- **Ακολουθήστε γενικά αποδεκτές συμβάσεις.**
- **Αντιμετωπίστε τους πάντες με τον ίδιο σεβασμό.**
- **Δώστε συγχαρητήρια στην ομάδα.**
- **Επιπλήττετε προσωπικά και μόνοι (ΟΧΙ μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου).**
- **Παρακαλώ και ευχαριστώ είναι απαραίτητα.**
- **Μην υποτιμάτε τους ανθρώπους (ούτε να το δείχνετε).**
- **Μην ενοχλείτε τους άλλους.**
- **Να κατανοείτε τους άλλους.**

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑ ΣΕ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ

Ακολουθεί μια λίστα ελέγχου κατά την συμμετοχή σε εκδηλώσεις:

- **Να είστε συνεπείς.**
- **Εξετάστε την επαγγελματική εμφάνιση (dressing code) ανάλογα με το είδος της συνάντησης.**
- **Συστήστε τον εαυτό σας (ονοματεπώνυμο και όρθιος).**
- **Ευχαριστήστε τον οικοδεσπότη, αλλά μην συνεχίζετε να ευχαριστείτε συνέχεια όλους τους ανθρώπους.**
- **Πάντα να χαιρετάτε διά χειραψίας και να κοιτάζετε τους ανθρώπους στα μάτια.**
- **Δείξτε ενδιαφέρον όταν οι άλλοι μιλούν.**
- **Να μιλάτε ευγενικά, να είστε ήρεμοι και να δείχνετε τους καλύτερους δυνατούς τρόπους.**
- **Μην ψάχνετε το τηλέφωνό σας, απαντάτε στις κλήσεις μόνο αν είναι απαραίτητο.**
- **Να έχετε μια καλή παρουσία και να είστε ο τελευταίος που θα μιλήσει εάν είναι δυνατόν.**
- **Να τρώτε (και να πίνετε) βολικά.**
- **Εάν κάνετε κάποια δικτύωση, ζητήστε μια μελλοντική συνάντηση (εκεί θα έχετε την δυνατότητα να συζητήσετε για επαγγελματικά θέματα).**

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣΤΙΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ

Η λίστα ελέγχου σας για επικοινωνίες ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και τηλεφώνου:

- **Προσπαθήστε να απαντάτε στα μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου εντός 24 ωρών.**
- **Να είστε ευγενικοί και να χρησιμοποιείτε την κατάλληλη γλώσσα.**
- **Ευχαριστήστε όσους συμμετείχαν μαζί σας στις συναντήσεις για το χρόνο τους.**
- **Στείλτε μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στους ανθρώπους που συναντήσατε ξεχωριστά.**
- **Επιλέξτε το συγκεκριμένο θέμα για κάθε μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου που στείλατε. Μην απαντάτε μόνο σε προηγούμενα μηνύματα.**
- **Στο τηλέφωνο μιλάτε ευγενικά, να είστε ήρεμοι και να δείχνετε τους καλύτερους δυνατούς τρόπους.**
- **Αν ζητήσετε να μιλήσετε με κάποιον, αναφέρετε το πλήρες όνομά του στο άτομο που έλαβε την κλήση.**
- **Μην διακόπτετε ένα τηλεφώνημα για να μιλήσετε σε κάποιον άλλο.**

ΑΝΑΦΟΡΕΣ ΚΑΙ ΣΥΝΔΕΣΜΟΙ

The School of Life

World of Business Ideas

Alle Vrouwen Netwerken

Business Network International

Linkedin

Bizzabo.com

Inc.com

Forbes

GEVME

