Wrocław, 08.08.2022

# Networking - 10 korzyści z inwestowania w siebie i biznes

**Networking to coś zdecydowanie więcej niż tylko modne hasło. To nie spotkania, na których wymienia się wizytówkami, ale potężne narzędzie, które umożliwia wymianę doświadczeń i poznawanie innych, aktywnych zawodowo ludzi. W dzisiejszym, nieprzewidywalnym świecie, utrzymywanie silnej sieci powiązań biznesowych stało się ważniejsze niż kiedykolwiek. I to z co najmniej 10 powodów.**

Może to zabrzmieć trochę jak tekst rodem z filmów Hollywood, ale świat biznesu często bardziej skupia się na tym, kogo znasz, a nie na tym, co wiesz. Solidna sieć kontaktów biznesowych może przenieść Twoją pewność siebie i ścieżkę kariery w zupełnie nowe miejsca. Oto tylko kilka korzyści, płynących z udziału w spotkaniach networkingowych:

## Może prowadzić do powstania nowego biznesu

– *Jest to prawdopodobnie najbardziej oczywista korzyść, ale nawiązywanie nowych kontaktów otwiera drzwi dla nowych możliwości biznesowych nie tylko dzięki poznaniu odpowiednich ludzi, ale m.in. dzięki poleceniom* – tłumaczy Paweł Kuczera, Prezes Zarządu Horyzont Inwestycji, podmiotu zajmującego się pomnażaniem majątku klientów, m.in. poprzez inwestowanie w nieruchomości, oraz doceniającego siłę spotkań networkingowych. – *Podczas organizowanych przez nas cyklicznie wydarzeń, czyli spotkań w różnych miejscach w Polsce, odbywających się pod wspólnym hasłem Wielka Wymiana Kontaktów, uczestnicy mogą poznać potencjalnych nowych klientów lub partnerów biznesowych*. – wyjaśnia.

## Sprawia, że ​​jesteś bardziej „widoczny”

Jedną z największych korzyści płynących z regularnego udziału w spotkaniach networkingowych jest poprawa Twojej „reputacji” i wzrost znaczenia Twojej marki w branży. Im więcej osób zobaczy twoją twarz, pozna twoje imię i dowie się, jakie masz umiejętności i zdolności, tym silniejszy wizerunek zbudujesz – o ile tylko angażujesz się w pozytywny i znaczący sposób. To sprawia, że ​​będziesz postrzegany jako potencjalny zasób. Jeśli ludzie są świadomi Twojej wiedzy i wywarłeś na nich wpływ, zgadnij, z kim się skontaktują, gdy będą potrzebowali pomocy?

## Dostarcza nowych pomysłów i perspektyw

Networking oznacza kontakt z różnymi ludźmi, którzy pochodzą z różnych środowisk i branż. Ty i wszyscy, których spotkasz, możecie wnieść do wspólnej inicjatywy unikatowe wartości. „Zwykła” rozmowa może prowadzić do narodzenia się nowych pomysłów biznesowych czy spostrzeżeń. Może to nie tylko pomóc w nauce nowych rzeczy, ale także uniknąć błędów, zaoszczędzić czas i upewnić się, że nigdy nie zabraknie Ci świeżych pomysłów, by rozwijać się jako przedsiębiorca.

## Zapewnia silniejszą sieć wsparcia

Bez względu na branżę, w której działasz, zdarzają się trudne czasy. Możesz stracić pracę, stanąć przed pozornie niemożliwym terminem wykonania zlecenia lub napotkać problem, z którym nie potrafisz sobie poradzić. W takich sytuacjach rozbudowana sieć kontaktów biznesowych może naprawdę się opłacić – *Ludzie, których znasz, mogą pomóc Ci w rozwijaniu biznesu w trudnych czasach, zapewnić zasoby, gdy staniesz przed jakimś wyzwaniem i wiele więcej* – wylicza Michał Chimko z Horyzont Inwestycji.

## Może dać Ci dostęp do branżowych influencerów

Kolejną nieocenioną korzyścią z networkingu jest dostęp do wpływowych osób, z którymi inaczej trudno byłoby Ci się skontaktować. Podczas wydarzeń branżowych często odbywają się warsztaty prowadzone przez biznesmenów i profesjonalistów w danej dziedzinie. Możesz opuścić wydarzenie z kilkoma numerami telefonów ciekawych osób, które mogą przedstawić Twojemu zespołowi nowe pomysły. Wydarzenia te oferują również doskonałą okazję do spotkania się twarzą w twarz i nawiązania kontaktów z niektórymi potężnymi w świecie biznesu ludźmi, z którymi inaczej nie miałbyś szans się poznać.

## Buduje Twoje umiejętności społeczne i pewność siebie

Jest to zaleta networkingu, którą ludzie często przeoczają. W miarę nawiązywania kolejnych relacji Twoja pewność siebie i samoocena mogą ogromnie wzrosnąć. Czasami może się wydawać, że poza strefą komfortu otaczają Cię inni profesjonaliści. Ale w końcu przyzwyczaisz się do prezentowania swojego zestawu umiejętności, rozmawiania z ludźmi posiadającymi władzę i tak dalej – ostatecznie sprawisz, że będziesz bardziej pewny tego, co masz do zaoferowania.

## Pozwala ci „wiedzieć”

Im bardziej rozbudowana będzie Twoja sieć kontaktów biznesowych, tym większe prawdopodobieństwo, że będziesz na bieżąco z klimatem biznesowym, nowościami i trendami. – *Uczestnictwo w wydarzeniach takich jak Wielka Wymiana Kontaktów, rozmowa z ludźmi, którzy są liderami w swoich dziedzinach, oznacza, że ​​masz stały dostęp do najnowszych informacji i strategii* – zauważa Mentor z Horyzontu Inwestycji, Marcin Kuryło. Wiedza jest dziś najcenniejszą walutą. Pozwala m.in. dostrzegać okazje inwestycyjne wcześniej niż inni, czy z drugiej strony – dostrzegać ryzyka, by w porę uniknąć katastrofy.

## Prowadzi do nowych przyjaźni

Networking często umożliwia kontakt z osobami, które podzielają Twoje pasje, zainteresowania i kroczą podobną ścieżką kariery. Spotkanie osób o podobnych poglądach w środowisku biznesowym może nie tylko uzupełnić Twój wizytownik potencjalnych zasobów, ale może prowadzić do trwałych przyjaźni. A patrząc prawdzie w oczy, trzeba przyznać, że nawiązywanie przyjaźni w dorosłym życiu – zwłaszcza na polu biznesowym – jest zdecydowanie trudniejsze niż na placu zabaw, kiedy byliśmy dziećmi.

## Wzmacnia istniejące relacje

Networking pozwala ludziom zobaczyć więcej. Poznać Cię lepiej: to kim jesteś i co możesz zapewnić. Na przykład podczas spotkania networkingowego być może inaczej spojrzysz na współpracownika, z którym nigdy dotąd nie miałeś okazji porozmawiać poza pracą. To działa także w drugą stronę. Daje innym możliwość zobaczenia twojej osobowości i spojrzenia na twoją wartość z innej perspektywy.

## Może być niesamowicie satysfakcjonujące

Networking to z pewnością system dawania i brania. Pozwala wymieniać się pomysłami i umiejętnościami, ale co ważniejsze, stanowi cenny zasób dla innych. A kiedy jesteś w stanie udzielić wsparcia lub pomóc komuś osiągnąć jego cele, jest to również niesamowicie satysfakcjonujące i budujące uczucie. Chcesz tego doświadczyć? Najbliższa okazja do wzięcia udziału w spotkaniu networkingowym z cyklu *Wielkiej Wymiany Kontaktów* będzie już niebawem, 27 sierpnia w Gdańsku. Szczegóły dostępne są w media społecznościowych Horyzont Inwestycji, a bilety na platformie Evenea.

Kontakt dla mediów:

Małgorzata Knapik-Klata

PR Manager

[m.knapik-klata@commplace.com.pl](mailto:m.knapik-klata@commplace.com.pl)

tel. +48 509 986 984