

Per iniziare a lavorare sul metodo rispondi a delle domande, ciò ti servirà per avere il tuo obiettivo chiaro.

1) Perché vuoi sviluppare e gestire il tuo network?

Chi sono le persone che ti piacerebbe raggiungere? Che professione svolgono? Che passioni hanno? Che altre informazioni hai su di loro?

Il primo aspetto da curare è la propria presentazione, vai oltre al tuo job title.
Racconta in modo semplice cosa fai e come lo fai.

Scrivi qui la tua presentazione e allenati prima di farla in pubblico:

I vari MONDI che ti circondano, crea i tuoi.
Questo è un esempio:

ASSOCIAZIONE

COLLEGGI
UNIVERSITA

FORNITORI

PARENTI

SPORT

AMICI

EX
COLLEGGI

COLLEGGI

Gli "Irraggiungibili", le persone che vorremmo contattare ma che non sappiamo come poter raggiungere.

Rispondi a questa domanda:
come posso essergli utile (all'irraggiungibile), che valore gli potresti portare (un progetto, un'idea, un link)?

A questo punto utilizza LinkedIn o l'email diretta della persona per contattarla. Spesso le email anche delle figure dirigenziali sono nome.cognome@azienda.it/com

Ricordati che nella prima parte dell'email devi riferirti a un loro articolo/intervista e commentarlo.

