

Networking på amerikansk

Her er seks gode tips, der vil forbedre din small talk:

- Tal med hver ny kontakt i 3-5 minutter og gå så videre til næste kontakt
- Introducer gerne mennesker for hinanden, hvis du kan se at de har nogle ting til fælles
- Sørg for at introducere dig selv med navn
- Husk at gå hen og tale med dem, du har mødt før, også selvom du ikke er sikker på, at de kan huske dig
- Tag ansvaret for at samtalen glider behageligt af sted. Stil spørgsmål og lyt til svarene
- Hav en strategi for hvordan og hvornår du i de kommende dage vil vende tilbage til din nye kontakt.

Speednetworking

Når du vil udvide dit netværk og sørge for at flere kender til dine kompetencer

- Introducer dig selv i bredt, gå ikke for meget i detaljer
- Tal gerne i bullits – tænk over hvilke stikord du gerne vil have din samtalepartner skal hæfte på dig
- Giv plads til spørgsmål og sørg for at du har forstået dem før du svarer
- Tag ansvaret for at også din samtalepartner får taletid
- Skriv evt ned på bagsiden af din samtalepartners visitkort

Elevatortalen

Elementerne i en elevatortale er

Fakta – hvad er det helt præcist, du beder om

Fordele – hvordan vil denne ide være en forbedring

Nytteværdi - hvordan vil denne ide helt konkret være en fordel for den, du taler til.

Når du står i elevatoren og skal levere din elevatortale er rækkefølgen således:

1. Nytteværdi
2. Fordele
3. Fakta
4. – og slut af med et spørgsmål

Kropssprog

Kroppen kan ikke lyve, derfor skal du sørge for at sige sandheden, når du taler

Vær professionel omkring dit kropssprog - du kan regne med at det udgør mere end halvdelen af din kommunikation

Sørg for at du udviser åbenhed: læn dig fremover, se interesseret ud i ansigtet, hav ikke krydsede arme og ben.

Bevæg dig - det fremmer tankevirksomheden

Tjek om du udstråler den rette status i forhold til situationen: Skal du træde i karakter eller måske passe ind i mængden? Sørg generelt for at matche den du taler med i status.