

Conexões com Propósito

Frequente eventos de networking para expandir sua rede de contatos e expandir seu negócio. Antes de comparecer, defina suas intenções e resultados desejados.

Networking não é somente trocar cartões de visita e conhecer muitas pessoas. Networking significativo envolve criar estratégias de acompanhamento e adquirir informações de contato para as pessoas que você conhece. Nutra seus novos relacionamentos após um evento ao enviar-lhes um bilhete ou mensagem agradecendo-os pelo contato. Procurem encontrar-se (ex. sair para almoçar) para estreitar os relacionamentos e adquirir mais confiança. Explore ideias juntos ou peça mais referências.

Revise os pontos seguintes e faça uma representação com seu mentor e com membros de sua família!

1 Descubra a História Deles

- Quem são eles? Quais são seus interesses? Qual sua história?
- Do que eles gostam ou não gostam em sua situação atual (bem-estar, relacionamentos, finanças, propósito de vida)? Eles parecem interessados (e comprometidos) a fazer uma mudança?

2 Compartilhe Sua História

- Compartilhe sua história (de onde você vem, do que você não gostava em sua vida, como os produtos dōTERRA® lhe ajudaram, onde você está agora e como você vê seu futuro); consulte o Compartilhe Sua História no guia *Compartilhe*.



3 Convide

- "Você estaria interessado(a) em assistir a um ou dois vídeos sobre o que a dōTERRA está criando? Eu tenho muita paixão pela missão da empresa e estou ansioso(a) para compartilhar com você".

4 Confirme o Convite

- Agende um horário para acompanhamento dentro de 48-72 horas.



Nica

- Considere fazer parte do comitê de uma ONG ou participar em uma posição de liderança para eventos beneficentes.
- Frequente cursos e seminários para adicionar mais à sua base de conhecimento e aumentar oportunidades com pessoas que tenham interesses em comum.
- Conecte-se com aqueles que compartilham de suas mesmas paixões ou hobbies.

EXPANDA SEUS CONTATOS EM EVENTOS E REUNIÕES:

Pergunte-se:

- Como posso agregar valor?
- Como posso estabelecer novos modos de me comunicar, fazer conexões e estabelecer confiança com outros?
- Como posso expandir minha lista de clientes e parceiros em potencial?
- Apresente-se de maneira clara, interessante e energética.
- Aja como um anfitrião, cumprimente outros, inicie conversas, apresente pessoas umas às outras e ajude-as a sentirem-se à vontade.
- Evite falar e sentar-se exclusivamente com aqueles a quem você já conhece.
- Traga óleos, livretos *ser Saudável pode ser Simples*, e cartões de visita para compartilhar.
- Lembre-se de que há muito valor em simplesmente conectar-se para conectar. Desfrute deste tempo para fazer novos amigos, independente de potenciais vendas.

“Os networkers de sucesso que eu conheço, aqueles que recebem várias referências e que se sentem realmente felizes com eles mesmos, colocam continuamente as necessidades de outras pessoas à frente das suas.”

— Bob Burg