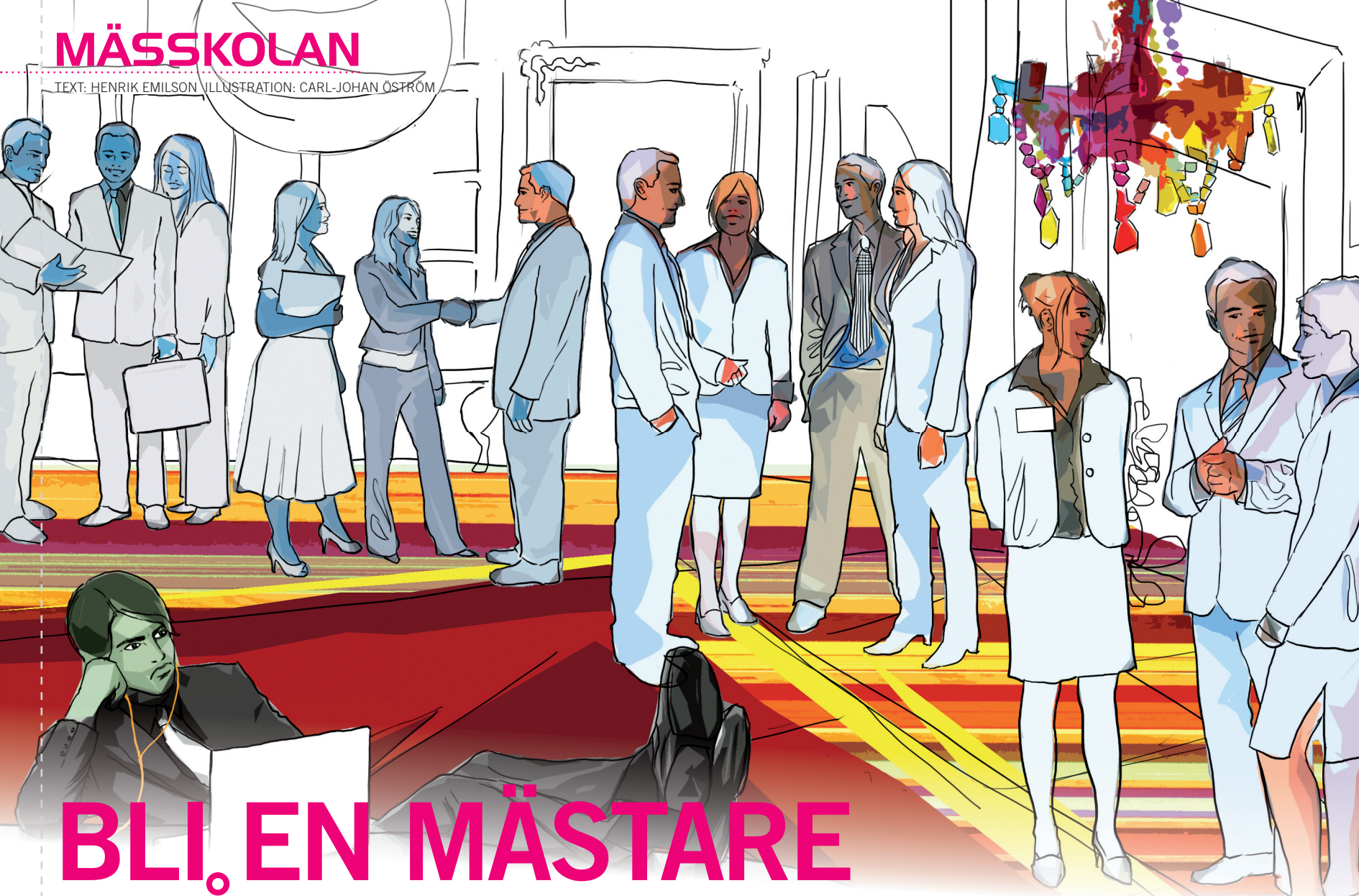




BLI EN MÄSTARE PÅ ATT MINGLA

Många tänker på mingel i form av biopremiärer med champagne och snittar, men att kunna affärsmingla kan vara avgörande för hur framgångsrik du blir. Sophia Sundberg på Ypsilon tipsar om hur du blir en bättre affärsnätverkare.

BÄR NAMNSKYLTEN RÄTT

Namnskylten ska sitta högt upp på din högra sida. När du hälsar sträcker du även fram din högra axel, det gör det mycket lättare för den du möter att läsa din namnskyt. Om skylten dessutom sitter högt upp kan de du pratar med lätt snegla och läsa ditt namn och titel igen, om de råkat glömma det.

TÄNK PÅ KROPPSSPRÅKET

Ha varken armar eller ben i kors. Det är lättare att gå fram till någon som har ett öppet kroppsspråk. Om du tycker det är svårt att inte ha armarna i kors, försök att ha något i handen. Sitt inte ner – över huvud taget. Det är mycket svårare att närma sig någon som sitter ner, ha därför bekväma skor, för du ska stå.

TA ÖGONKONTAKT OCH LE

Våga ta ögonkontakt med den du träffar. Många kan tycka att det är läskigt och de flesta gör det inte. Utöver att ta ögonkontakt – le. Du behöver inte ha ditt bästa fotosmål, men ler du lite visar du att du tycker

det är roligt att vara på plats. Du uppfattas som mer tillmötesgående och attraktiv om du ler.

SÄG "HEJ"

Du behöver inte ha en arsenal av avancerade säljreplikor eller inövade monologer. Att möta någon med blicken, se glad ut och säga "hej", är den perfekta öppningen.

BÖRJA PRATA – ELLER LYSSNA

Vi har dubbelt så många öron som munnar. I stället för att berätta om dig själv, fråga vad personen gör där, vad de tycker om eventet, något speciellt de är ute efter, var de jobbar? Alla människor älskar nämligen att prata om sig själva. Då har du fått i gång ett samtal.

MÅLET STYR PRATET

Ha ett mål med ditt deltagande. Det styr nämligen hur mycket och vad du pratar om. Är du här för att skapa så många nya kontakter som möjligt eller vill du ha regelrätta affärsmöten med avslut? Allting styr hur du lägger upp ditt prat.

AVSLUTA PÅ RÄTT SÄTT

Ett bra sätt att avsluta ett samtal är att sammanfatta det som har sagts och vad ni har kommit överens om. Ska du skicka en broschyr inom en vecka? Ska ni ta en lunch på torsdag? Ska du skicka en offert?

LOVA BARA VAD DU KAN HÅLLA

Om du säger att du ska mejla en offert inom en vecka, måste du också göra det. Allt handlar om att bygga förtroende, för vi gör affärer med dem vi känner förtroende för. Glömmer du att skicka offerten som du lovat, har du redan svikit förtroendet du har fått.

FÖLJ UPP RÄTT – BÖRJA NÄTVERKA

Arbetet efter ett event är minst lika omfattande som före och under. Nu följer du upp nya kontakter och skickar offerter, broschyrer, äter luncher. Nu knyter du ihop säcken som ditt minglande startade och underhåller relationen du har skapat. Det är nu du börjar nätverka.

HUR KAN JAG ÖVA MIG I FÖRVÄG?

Besök gärna andra mässor och event. Hur blir du bemött? Vem blir du intresserad av att ta kontakt med? Att iakttä hur andra gör och träna gör dig bättre på att nätverka.

ÅRETS NÄTVERKARE

Sophia Sundberg är för tredje året i rad nominerad till årets affärsnätverkare. Hon föreläser och utbildar bland annat i affärsnätverkande och mingelteknik. www.ypsilon.nu

