****

Komunikat prasowy Listopad

**Czy biznes jest tylko dla „śmiałków?
Networking a praca nad pewnością siebie**

**Mówi się, że świat biznesu to miejsce wyłącznie dla odważnych i wygadanych. Setki kontaktów w smartfonie to z pewnością dodatkowy atut. Idealny kandydat
na przedsiębiorcę to zatem ktoś, kto potrafi wyjść z inicjatywą i zwrócić na siebie uwagę. Co jednak z osobami, które mają pomysł na biznes, świetnie planują i badają rynek,
ale na co dzień są raczej nieśmiałe?**

Pewność siebie to jedna z najbardziej pożądanych cech w biznesie. Śmiały przedsiębiorca bez problemu nawiązuje kontakty, zadaje pytania i, co najważniejsze, wierzy w swoje możliwości. Chętnie też motywuje innych, dzieli się swoim doświadczeniem i wiedzą. Dlatego też sukces w biznesie wiąże się często ze znajomością właściwych ludzi. Nie chodzi tu jednak o pracę „po znajomości”, a o coraz bardziej popularne zjawisko networkingu.

**Jak zacząć zdobywać kontakty w biznesie?**

Nawiązywanie relacji biznesowych nie zawsze przychodzi łatwo. Ludzie są bowiem różni – niektórzy chętnie dzielą się zdobytą wiedzą, inni z kolei wolą zachować ją dla siebie. Spotkania networkingowe to idealna opcja na poszerzenie puli kontaktów i wymianę doświadczeń. Takie wydarzenia nastawione są głównie na relację i dialog. Dlatego raczej
nie spotka się tam kogoś zamkniętego wyłącznie we własnej „bańce”. To dobry start dla nieśmiałych osób, które stronią od wszelkich konferencji. – *Kontakty tworzą kontrakty. Zawsze na początku biznesu jest człowiek. Ostatnie lata pokazały nam, że rozmowy jeden ja jeden, otwartość na nowe znajomości, jest absolutnym fundamentem do tworzenia firm. Jeżeli zyskamy kogoś zaufanie, poznamy kogoś lepiej (i vice versa), to łatwiej jest wejść w cały obszar biznesu*. – mówi Adam Przemyk, założyciel Klubu Przedsiębiorczości.

**Zespołowo czy indywidualnie?**

Praca grupowa to, paradoksalnie, także praca nad sobą. Kontakt z innymi ludźmi, częste kompromisy, dzielenie się pomysłami – wszystkie te działania pomagają zwiększyć pewność siebie i opanować stres. Z pracą zespołową wiąże się też pojęcie mentoringu. Obserwacja lidera, jak i czerpanie wiedzy od bardziej doświadczonych, to fundamenty rozwoju osobistego. Dla przedsiębiorców, którzy chcą otworzyć się na innych, poleca się także dedykowane społeczności. Mogą to być kluby, organizacje albo koła biznesowe. – *Naszą misją jest wsparcie przedsiębiorców, aby mogli rosnąć. Chcemy tworzyć miejsce spotkań dla ludzi o podobnym myśleniu. Dzięki temu jest to bardzo wzmacniające środowisko. Organizujemy dziesiątki wydarzeń rocznie – od kameralnych mentoringów po większe konferencje. Działamy dla każdego, kto już postawił kroki w biznesie, ale potrzebuje więcej wiedzy i wsparcia*. – wyjaśnia Adam Przemyk.

**Networking i mentoring – mocne połączenie**

Nawiązanie relacji nie kończy się na wymianie kontaktów - owocne znajomości wymagają jednak czasu i zaangażowania. To z pewnością trudniejsze zadanie dla mniej śmiałych osób, które same potrzebują motywacji. Dlatego też oprócz spotkań networkingowych, warto nawiązać relacje mentoringowe. Idealną przestrzenią na wymianę doświadczeń są wspomniane wcześniej społeczności. - *W naszym klubie współpracujemy z profesjonalnymi prelegentami, którzy już osiągnęli sukces w biznesie. Taka forma edukacji ma na celu wsparcie innych, być może początkujących przedsiębiorców. Z jednej strony mocno stawiamy na networking i umiejętność budowania relacji, a z drugiej na cenną naukę mentorską.* – dodaje Adam Przemyk.

**Klub Przedsiębiorczości** to jeden z największych Klubów biznesowych w Polsce. Klub zrzesza ponad 30 000 przedsiębiorców i organizuje setki konferencji i warsztatów.