



KRAKÓW  
CONGRESS  
CENTRE

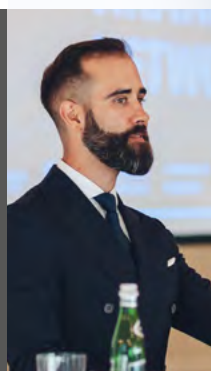


# KRAKÓW NETWORK

**kbf** ★  
ICE Kraków operator

**WRZESIEŃ 2019**

**Jak przełamywać własne bariery w kontaktach z ludźmi, wyjść z własnej strefy komfortu i budować wartościowe relacje biznesowe – tego w praktyce mogli nauczyć się uczestnicy plenarnego spotkania Kraków Network, które odbyło się 17 września 2019 roku, tradycyjnie w Centrum Kongresowym ICE Kraków.**



„Spotykamy się, ale czy tak naprawdę się kojarzymy? Czy się w ogóle znamy?” – pytał na wstępie **Michał Zalewski**, rzecznik prasowy Krakowskiego Biura Festiwalowego, inicjatora i głównego organizatora Kraków Network. Podkreślił, że to spotkanie jest powrotem do korzeni Kraków Network i okazją, by na nowo nauczyć się „networkingować”, a więc budować relacje w biznesie.

Zgromadzonych przywitała **Izabela Helbin – Dyrektor Krakowskiego Biura Festiwalowego**. „Drodzy Państwo, spotykamy się tu już od pięciu lat. Pamiętam pierwsze spotkania, w niezbyt licznym gronie. Wtedy chyba nie bardzo wierzyliśmy, że nasza networkingowa inicjatywa może mieć taki efekt. Dzisiaj jesteśmy benchmarkiem dla wielu miast, które chcą się kojarzyć z rynkiem spotkań. Za to Państwu bardzo dziękuję” – podkreśliła. Zwróciła również uwagę słuchaczy na to, jak ewoluowała platforma Kraków Network: od spotkań i rozmów, nieraz ostrych dyskusji i sporów, po elementy warsztatu, paneli, wykładów i prezentacji dotyczących trendów i nowych zjawisk w destynacji biznesowej.

„Teraz chcemy na nowo rozmawiać o tym, co należy robić, by Kraków był miastem spotkań. W zależności od tego, jak my, czyli branża spotkań, będziemy się rozwijać, miasto będzie rozwijało się razem z nami” – dodała na zakończenie.

## CZYM JEST NETWORK?



Następnie uczestnicy wzięli udział w części merytorycznej Kraków Network, którą poprowadził **Adrian Gamoń** – trener i mówca, konsultant ds. brandingu i social media, twórca unikatowych studiów podyplomowych na AGH w Krakowie: Social Media & Content Marketing oraz Marketing miejsc i kreowanie

marek lokalnych, a także inicjator spotkań edukacyjno-networkingowych LinkedIn Local.

Podczas jego wykładu uczestnicy Kraków Network mogli dowiedzieć się m.in., jakie podstawowe potrzeby zaspokajamy w kontakcie z drugim człowiekiem (akceptacja, bliskość, bycia docenionym), czym networking jest, a czym nie jest, jakie korzyści może przynieść wartościowe budowanie relacji w biznesie.

Pozytywnym skutkiem świadomego budowania relacji biznesowych (i nie tylko) jest:

1. kreowanie własnej marki osobistej,
2. bycie zauważonym,
3. pozyskanie klienta, współpracownika, partnera biznesowego (a czasem nawet życiowego),
4. zawarcie cennych przyjaźni,
5. uzyskanie atrakcyjnej oferty biznesowej,
6. zmiana pracy na lepszą,
7. zdobycie wiedzy i nowych umiejętności,
8. zwiększenie osobistego bezpieczeństwa.

Adrian Gamoń zwrócił uwagę na to, jak ważne jest nawiązywanie i utrzymywanie kontaktów z innymi ludźmi, również przez media społecznościowe (Facebook, LinkedIn). Zdradził również „złote zasady” networkingu, mówiące o tym, jak przełamywać bariery w kontaktach w nowymi ludźmi:

1. przybądź na spotkanie wcześniej – pomoże Ci to oswoić się z nowym miejscem, poczuć komfortowo i poznać nowe osoby, zanim zrobi się tłoczno,
2. uważnie słuchaj i angażuj się w to, co mówi druga osoba. Pytania, parafrazy, słowa uznania na pewno będą pomocne,

3. mów o tym, co Cię pasjonuje, o sukcesach, ale przede wszystkim o tym, co jest ważne dla Twoich rozmówców,
4. nie spędzaj całego czasu tylko z jedną osobą,
5. jeśli tego potrzebujesz, zrób sobie przerwę (np. idź na krótki spacer).

Prelegent mówił również o tym, jak ważny jest sztuka „minglowania” (eng. mingling) czyli szybkie zawieranie znajomości z jak największą ilością osób i udzielanie się w towarzystwie. Na zakończenie części merytorycznej słuchacze mogli poznać „Technikę 333 Adriana Gamoń”, która sprowadza się do trzech zasad:

1. przynajmniej raz w tygodniu nawiąż trzy nowe kontakty,
2. przynajmniej raz w tygodniu przypomnij się i spytaj o potrzeby, a także informuj o swoich potrzebach trzy osoby ze swojej sieci kontaktów,
3. przynajmniej raz w tygodniu pomóż trzem osobom.

„Tworząc grupę networkingową, wnieście w nią jak najwięcej swojej energii, bo ile ze sobą wniesiecie, tyle też zyskacie” – podkreślił na koniec Adrian Gamoń.

## BUDOWANIE RELACJI W PRAKTYCE



Po przerwie kawowej uczestnicy wzięli udział w warsztatach z budowania relacji biznesowych w praktyce. Adrian Gamoń przygotował gry interaktywne, mające na celu lepsze poznanie siebie nawzajem, zbudowanie relacji i zdobycie nowych kontaktów. Na początku uczestnicy mieli za zadanie patrzeć sobie w parach w oczy przez 30 sekund. Następnie wykonywali szereg ćwiczeń, takich jak „hipnoza kolumbijska”, „ślepcy” czy kilkuminutowa rozmowa o swoich zainteresowaniach. Potem każdy, już indywidualnie, w grze „networkingowe bingo” miał za zadanie poszukać m.in. osoby, która poleci firmę cateringową, miejsce na organizację nietypowego wydarzenia lub specjalizuje się w produkcji czy obsłudze audiowizualnej. Podczas wykonywania zadania wszyscy mogli w praktyce wypróbować wiedzę dotyczącą

skutecznego „networkingowania” przekazaną podczas wykładu przez prowadzącego. Ćwiczenie to wieńczyło część praktyczną spotkania.

Na zakończenie głos zabrała **Zastępca Dyrektora Krakowskiego Biura Festiwalowego ds. ICE Kraków Paula Fanderowska**, która zwróciła uwagę, że inicjatorom Kraków Network od początku przyświecała myśl, że warto rozmawiać, warto budować więzi międzyludzkie i biznesowe, a relacje, które połączyły członków platformy, mają dużą wartość.

„Mam nadzieję, że wszyscy wyjdziemy stąd z przekonaniem, że kogoś na nowo poznaliśmy, ktoś stał się naszym coachem, mentorem, a może nawet partnerem życiowym. Kraków Network niesie wszak ze sobą wiele niespodzianek” – podsumowała, zapowiadając kolejne, ostatnie już w tym roku spotkanie, które odbędzie się w grudniu.

