

FURB- UNIVERSIDADE DE BLUMENAU

**Curso: Especialização em Gestão
Universitária - GEUNI**

**Disciplina: Marketing e Relacionamento
com Alunos e Comunidade**

Tópico: Networking

Profa. Dra. Nadia Kassouf Pizzinatto

05 a 25/11/2015.

OS DEZ MANDAMENTOS DO NETWORKING

- 1. Participe de eventos relacionados à sua área, como feiras, congressos, seminários e palestras.**
- 2. As pesquisas das melhores empresas publicadas em revistas podem ser utilizadas para ajudar na busca por novos contatos.**

Fonte: Revista Após, ano II, ed.V, agosto de 2003, p.21

OS DEZ MANDAMENTOS DO NETWORKING

3. Se estiver fazendo um curso, aproveite para ampliar sua rede. Faça contato com outras turmas e professores.

4. Tenha sempre à mão cartões com telefones de contato e e-mail.

Fonte: Revista Após, ano II, ed.V, agosto de 2003,p.21

OS DEZ MANDAMENTOS DO NETWORKING

5. Peça cartões às pessoas que conhecer; além de poder criar um banco de contatos – que deve ser atualizado- você também provoca boa impressão ao deixar o interlocutor lisonjeado.
6. Interaja, converse com as pessoas e sobre o que elas fazem.

Fonte: Revista Após, ano II, ed.V, agosto de 2003,p.21

OS DEZ MANDAMENTOS DO NETWORKING

7. Retome sempre os contatos. Em caso de convites a eventos, se não puder comparecer, justifique e agradeça. É importante, sempre, deixar o canal aberto.
8. Planeje uma estratégia para os contatos. Decida se eles serão feitos em situações sociais ou comerciais.

Fonte: Revista Após, ano II, ed.V, agosto de 2003,p.21

OS DEZ MANDAMENTOS DO NETWORKING

9. Cuidado com os e-mails em excesso e para não ser invasivo.

10. Não esqueça de também estar disponível para colaborar.

Fonte: DIAS, Janete Teixeira, coordenadora da área de Gestão de Carreiras das Faculdades FIAP, Revista Após, ano II, ed.V, agosto de 2003,p.21