**Pracovní list č. 1 ze série pod názvem „Studentská obchodní snídaně“**

**NETWORKING**

|  |  |
| --- | --- |
| **Anotace** | Networking je dovednost komunikace s lidmi, ať už v jakémkoliv prostředí. V případě podnikání se jedná o networking používaný v obchodním prostředí. Networking zahrnuje celé umění, jak navazovat kontakt, jak zahájit konverzaci, jak získat potřebné informace, jak je zpracovat a v neposlední řadě – jak je neztratit. |
| **Autor** | Mgr. Richard Jurečka, Ph.D. |
| **Jazyk** | Čeština |
| **Očekávaný výstup** | Střední školy |
| **Speciální vzdělávací potřeby** | Žádné |
| **Klíčová slova** | obchodní vizitka, kooperace, networking, Business for Breakfast, franšíza |
| **Druh učebního materiálu** | Pracovní list |
| **Druh interaktivity** | Výklad, cvičení |
| **Cílová skupina** | Žáci |
| **Stupeň a typ vzdělávání** | Střední školy – bez rozlišení typu vzdělání |
| **Typická věková skupina** | 16 – 19 |
| **Datum vzniku učebního materiálu** | Květen 2013 |

**Část pro žáky**

1. Představte si, že jste jednatelem libovolné firmy, která Vám přijde na mysl. Ve své fabulaci pokračujte a vytvořte si svou obchodní vizitku:

*jméno a příjmení:*

*název společnosti včetně její právní formy:*

*funkce v organizační struktuře společnosti:*

*poslání společnosti (jednou větou):*

Po vyplnění požadovaných údajů požádejte svého spolužáka, aby Vám dal k dispozici svou vizitku – Vy mu na oplátku poskytněte svoji. Po jejím prostudování se zamyslete nad tím, jak byste mohl/a být coby zástupce Vaší imaginární firmy prospěšný/á firmě Vašeho spolužáka. Napište mu to do jeho pracovního listu (zatímco on bude psát do Vašeho listu):

*Jako zástupce firmy ………………………………………….. mohu pomoci firmě ………………………………………………….*

*tímto způsobem: …………………………………………………………………………………………………………………………………..*

*.……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………*

1. Zamyslete se nad tím, v čem je tento způsob kooperace lepší než čistě konkurenční soupeření a svou odpověď si poznamenejte.

*.…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………*

Diskutujte se spolužáky o svých odpovědích.

1. Co je networking?

Networking je dovednost komunikace s lidmi, ať už v jakémkoliv prostředí. V případě podnikání se jedná o networking používaný v obchodním prostředí. Networking zahrnuje celé umění, jak navazovat kontakt, jak zahájit konverzaci, jak získat potřebné informace, jak je zpracovat a v neposlední řadě – jak je neztratit.

Příkladem obchodních networkingových setkání v ČR je franšízová společnost Business for Breakfast ČR, s. r. o. (dále jen B4B). Představuje novou generaci zjednodušeného získávání obchodních příležitostí skrze síť úspěšných, profesionálně organizovaných klubových setkání, jež se vyznačují dynamickou a přátelskou atmosférou, proaktivním přístupem, vytvářením nových obchodních vztahů a výměnou kvalitních referencí a doporučení. Přispívá k možnosti domluvení osobních schůzek   
a uzavírání strategických spojenectví pro lépe fungující a výnosnější byznys svých členů i klubových hostů.

Podnikatelské kluby jsou zakládány vždy tak, aby případná konkurence byla nahrazována spoluprací. Členové klubu mají díky pravidelným obchodním snídaním možnost poznat všechny členy skupiny   
a dozvědět se více o jejich oboru a stylu práce. Když se všichni členové dobře znají, navzájem si rozumějí a důvěřují si, mohou také předávat kvalitní doporučení od svých klientů a známých s pocitem, že vytvářejí situaci win-win-win, ve které jsou jen vítězové (kluboví partneři, jejich klienti   
i oni samotní).

Členové, kteří se navzájem dobře znají a kteří tak dokážou ocenit podnikání svého klubového partnera, se současně stávají týmem “ambasadorů”, kteří úspěšně propagují společnosti členů klubu, zatímco sobě navzájem si poskytují účinnou pomoc a radu.

*(Výše uvedený text o networkingu byl zpracován pomocí zdroje* [*www.obchodnisnidane.cz*](http://www.obchodnisnidane.cz)*.)*

1. Vyplňte test o networkingu a o svých odpovědích diskutujte.
2. *Co to jsou networkingové kluby?*
   1. *Jedná se o tajné spolky pro vyvolené.*
   2. *Jsou nástrojem k navázání kvalitních vztahů a spuštění synergického efektu.*
   3. *Je to místo, kam když se dostanete, bude se vám už jen dařit.*
   4. *Jedná se prakticky o jakýkoliv ples, banket nebo jinou společensko-kulturní událost.*
3. *Kudy vede cesta k úspěchu na networkingovém setkání?*
   1. *Získání choulostivých informací na své kolegy a jejich příhodné využití.*
   2. *Prodávat, prodávat, prodávat.*
   3. *S každým vymyslet "něco za něco".*
   4. *Spolehlivost, zájem o druhé, dělání laskavostí svým kolegům, nezištná pomoc.*
4. *Na jakých základech stojí prodej pomocí networkingu?*
   1. *Být ve správný čas na správném místě.*
   2. *Poznání, porozumění, důvěra.*
   3. *Rozdat a pobrat co nejvíce vizitek.*
   4. *Všem na networkingovém setkání co nejvíce říct o svém byznyse.*
5. *Může networking fungovat v každém oboru podnikání?*
   1. *Může, protože obchodní schůzku si můžete dát s každým.*
   2. *Může, protože networking znamená mnohem víc, než jen prodej.*
   3. *Nemůže, protože některé firmy prodávají pouze on-line.*
   4. *Nemůže, protože ne všichni, které oslovím, se stanou mými zákazníky.*
6. *Kdy získám první byznys pomocí networkingového klubu?*
   1. *Na prvním mítinku.*
   2. *Zpravidla až tehdy, když já přihraji byznys někomu z kolegů.*
   3. *Většinou až tehdy, když si získám důvěru ostatních členů klubu a otevře se mi cesta k jejich kontaktům a nezištným doporučením.*
   4. *Mítinky nepřinášejí užitek v oblasti byznysu.*
7. *Proč je výhodou mít kolem sebe "stejné" lidi?*
   1. *Můžete společně založit novou firmu s úplně novými produkty a rozšířit si tak obor podnikání.*
   2. *Setkávání se s mnoha lidmi zabírá mnoho času.*
   3. *Protože mezi nimi můžete nalézt nové kamarády.*
   4. *Protože vás mají šanci poznat a zkontaktovat vás se správnými lidmi.*
8. *Proč se některým lidem v networkingu daří a jiným ne?*
   1. *Pro určitý obor podnikání se jednoznačně networking nehodí.*
   2. *Protože networking je velmi časově náročná a finančně nákladná aktivita.*
   3. *Lidé, kterým se v networkingu daří, pochopili jeho podstatu a dokázali ji využít ve svém podnikání.*
   4. *Lidé, kterým se v networkingu daří, se naučili správně se prezentovat během obchodních snídaní.*
9. *V čem lze spatřovat skutečnou hodnotu networkingu?*
   1. *V prvním uskutečněném obchodě.*
   2. *V pravidelných návštěvách networkingových klubů.*
   3. *V dlouhodobém potenciálu zákazníků a okruhu našich kontaktů.*
   4. *Nelze efektivně změřit.*
10. *Kdy je nejlepší začít s návštěvami networkingových akcí?*
    1. *V případě, že se firmě daří – pak má na tyto aktivity čas.*
    2. *V případě, že se firmě nedaří – najde pak díky networkingu řešení na své problémy.*
    3. *V případě, že má na tyto aktivity firma čas.*
    4. *Vždy – bez ohledu na to, zda se firmě daří nebo nedaří.*
11. *Považujeme akci typu otevírání nové firmy za networkingovou událost?*
    1. *Ano, patří do aktivit tzv. všeobecného networkingu.*
    2. *Ano, tyto akce se nazývají "firemní networking".*
    3. *Ne, protože si tam lidé nevyměňují žádné kontakty.*
    4. *Ne, protože se na těchto akcích schází pouze uzavřená společnost.*

*(Autorem tohoto testu je oblastní ředitel Business for Breakfast Michal Hrubý.)*

**ČÁST PRO UČITELE**

1. Před zařazením tohoto pracovního listu do výuky:
   1. si prostudujte informativní článek „Studentská obchodní snídaně“,
   2. si stáhněte a prostudujte příručku Johna Fishera (zakladatele B4B) „10 mýtů networkingu“   
      na www.studentskasnidane.cz/networking.
2. Test o networkingu – správné odpovědi:
3. *Co to jsou networkingové kluby?*
   1. *Jedná se o tajné spolky pro vyvolené.*
   2. ***Jsou nástrojem k navázání kvalitních vztahů a spuštění synergického efektu.***
   3. *Je to místo, kam když se dostanete, bude se vám už jen dařit.*
   4. *Jedná se prakticky o jakýkoliv ples, banket nebo jinou společensko-kulturní událost.*
4. *Kudy vede cesta k úspěchu na networkingovém setkání?*
   1. *Získání choulostivých informací na své kolegy a jejich příhodné využití.*
   2. *Prodávat, prodávat, prodávat.*
   3. *S každým vymyslet "něco za něco".*
   4. ***Spolehlivost, zájem o druhé, dělání laskavostí svým kolegům, nezištná pomoc.***
5. *Na jakých základech stojí prodej pomocí networkingu?*
   1. *Být ve správný čas na správném místě.*
   2. ***Poznání, porozumění, důvěra.***
   3. *Rozdat a pobrat co nejvíce vizitek.*
   4. *Všem na networkingovém setkání co nejvíce říct o svém byznyse.*
6. *Může networking fungovat v každém oboru podnikání?*
   1. *Může, protože obchodní schůzku si můžete dát s každým.*
   2. ***Může, protože networking znamená mnohem víc, než jen prodej.***
   3. *Nemůže, protože některé firmy prodávají pouze on-line.*
   4. *Nemůže, protože ne všichni, které oslovím, se stanou mými zákazníky.*
7. *Kdy získám první byznys pomocí networkingového klubu?*
   1. *Na prvním mítinku.*
   2. *Zpravidla až tehdy, když já přihraji byznys někomu z kolegů.*
   3. ***Většinou až tehdy, když si získám důvěru ostatních členů klubu a otevře se mi cesta k jejich kontaktům a nezištným doporučením.***
   4. *Mítinky nepřinášejí užitek v oblasti byznysu.*
8. *Proč je výhodou mít kolem sebe "stejné" lidi?*
   1. *Můžete společně založit novou firmu s úplně novými produkty a rozšířit si tak obor podnikání.*
   2. *Setkávání se s mnoha lidmi zabírá mnoho času.*
   3. *Protože mezi nimi můžete nalézt nové kamarády.*
   4. *Protože vás mají šanci poznat a zkontaktovat vás se správnými lidmi.*
9. *Proč se některým lidem v networkingu daří a jiným ne?*
   1. *Pro určitý obor podnikání se jednoznačně networking nehodí.*
   2. *Protože networking je velmi časově náročná a finančně nákladná aktivita.*
   3. ***Lidé, kterým se v networkingu daří, pochopili jeho podstatu a dokázali ji využít ve svém podnikání.***
   4. *Lidé, kterým se v networkingu daří, se naučili správně se prezentovat během obchodních snídaní.*
10. *V čem lze spatřovat skutečnou hodnotu networkingu?*
    1. *V prvním uskutečněném obchodě.*
    2. *V pravidelných návštěvách networkingových klubů.*
    3. ***V dlouhodobém potenciálu zákazníků a okruhu našich kontaktů****.*
    4. *Nelze efektivně změřit.*
11. *Kdy je nejlepší začít s návštěvami networkingových akcí?*
    1. *V případě, že se firmě daří – pak má na tyto aktivity čas.*
    2. *V případě, že se firmě nedaří – najde pak díky networkingu řešení na své problémy.*
    3. *V případě, že má na tyto aktivity firma čas.*
    4. ***Vždy – bez ohledu na to, zda se firmě daří nebo nedaří.***
12. *Považujeme akci typu otevírání nové firmy za networkingovou událost?*
    1. ***Ano, patří do aktivit tzv. všeobecného networkingu.***
    2. *Ano, tyto akce se nazývají "firemní networking".*
    3. *Ne, protože si tam lidé nevyměňují žádné kontakty.*
    4. *Ne, protože se na těchto akcích schází pouze uzavřená společnost.*