

GLI EVENTI DI NETWORKING TI AIUTANO DAVVERO AD AUMENTARE I TUOI CONTATTI?



Con questo nuovo articolo voglio sottoporre alla tua attenzione un tema particolarmente attuale nel nostro settore.

Mi riferisco al cosiddetto **“networking”**, la cui traduzione italiana è, all'incirca, “ampliare la propria rete”.

Il **networking** è una pratica estremamente diffusa a livello lavorativo e tutti i professionisti nell'ambito della consulenza finanziaria – e non solo – la ritengono ormai fondamentale.

In realtà, stringere nuove relazioni è indispensabile in qualsiasi ambito della vita, e spesso lo facciamo in maniera assolutamente istintiva e spontanea.

Pensaci:

- Come ti muovi per scegliere un corso di formazione?
- Come ti comporti quando cerchi un medico specialista?
- Come scegli un nuovo ristorante o una meta per le vacanze?

Molto probabilmente, la prima risposta che ti sarà venuta in mente è: “Chiedo agli altri”.

Siamo abituati, insomma, a sfruttare la nostra rete di conoscenze – formata da amici, parenti, colleghi – per ottenere un parere o ricercare delle soluzioni ai nostri problemi.

Ebbene: tale rete di conoscenze si è creata e ampliata, negli anni, proprio grazie al principio del networking.

Torniamo al mondo del lavoro.

Fare networking, per un professionista, significa stabilire ed espandere una serie di connessioni utili e potenzialmente durature con altri appartenenti al proprio settore, per generare uno scambio continuo di progetti, idee, contatti.

Perché ciò avvenga, però, è indispensabile creare delle occasioni d'incontro.

Si parla, in tal senso, di **eventi di networking**. Quelli organizzati, cioè, con l'intento ben preciso di mettere in contatto professionisti dello stesso settore, ma anche di settori differenti.

È un tema particolarmente caro ai consulenti che, come me e te, sono interessati a rendere ancora più dinamica la propria impresa.

A tal proposito, dunque, ti propongo **due spunti di riflessione** sotto forma di domanda:

1. Quanto conta il networking nel mondo della consulenza finanziaria?
2. Partecipare agli eventi di networking può essere utile e permette davvero di conoscere nuove persone?

Continua a leggere questo articolo per scoprire il mio punto di vista in merito!



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl

Gli eventi di networking sono veramente utili?

Gli eventi di networking, dunque, dovrebbero permettere ai professionisti di espandere la propria rete di contatti, intrecciare i reciproci percorsi e, perché no, dare avvio a nuove avventure professionali.

Tuttavia, stando alle ricerche condotte da svariate università americane, anche se gli eventi di networking sono organizzati proprio per garantire **nuove occasioni d'incontro**, la maggior parte dei partecipanti rimane all'interno della propria comfort-zone, e finisce con il relazionarsi solo con persone che già conosce nell'ambito di un dato evento.

Chi frequenta eventi di networking ammette spesso di avere vissuto delle esperienze piacevoli, che però non hanno generato alcun risultato concreto in termini di nuove relazioni, contatti o possibilità di business.

Sostanzialmente, tutte le persone che decidono di partecipare a un evento di networking condividono la stessa aspettativa: conoscersi. Tale aspettativa, però, viene puntualmente disattesa.

Perché questo obiettivo è così complicato da raggiungere?

Conoscersi, in realtà, non è per niente semplice se l'evento di networking non è organizzato **con una finalità ben precisa**.

Cosa vuol dire esattamente?

Come rendere il networking efficace

Stando al parere di molti docenti americani, **un evento di networking funziona davvero solo se la compagine convocata è eterogenea, ma allo stesso tempo ha un compito comune a cui dedicarsi**. Per esempio:

- Lavorare collettivamente a un progetto;
- Sviluppare un progetto non a scopo di lucro;
- Praticare uno sport amatoriale;
- Organizzare un viaggio di beneficenza;

Gli esempi potrebbero essere infiniti.

Non si tratta certo di qualcosa di nuovo: quando l'eterogeneità dei partecipanti a un evento è bilanciata da una serie di passioni e obiettivi comuni, o dal senso di appartenenza alla community, inevitabilmente si innesca una maggiore quantità di interazioni; ed essa può portare, nel tempo, a una serie di nuove collaborazioni.

Se ci pensi, è proprio la dinamica costitutiva di molte associazioni no profit, che riuniscono persone dai background più disparati, ma accomunate da una stessa causa.

O ancora, immagina un gruppo di professionisti diversi (medici, avvocati, consulenti finanziari, professori...) che condividono la passione per la recitazione: potrebbero scegliere di incontrarsi per partecipare insieme a un laboratorio di teatro amatoriale.

Ragionando, invece, in termini di lucro, basterà pensare alle tantissime community che mettono a disposizione dei propri membri una serie di contenuti e contatti, previo pagamento di una fee d'accesso.

Tale dinamica è ben rappresentata dalle tantissime **Academy** che si stanno diffondendo sul web, che richiedono il pagamento della suddetta fee per permettere ai professionisti di:

- Accedere a nuove conoscenze;
- Apprendere nuove informazioni;
- Condividere la propria esperienza con altri colleghi;
- Tessere nuove relazioni personali e professionali;
- Avviare, magari, progetti condivisi di business.

Proprio ciò che fa l'Academy de l'Imprendi(promo)tore!

E ricorda: ogni nuovo contatto che riuscirai ad aggiungere al tuo network porterà enormi benefici alla tua attività professionale e, conseguentemente, ai tuoi clienti.

In conclusione

Per rispondere, dunque, alle domande poste all'inizio di quest'articolo:

Sì, partecipare a un evento di networking nel nostro settore può essere rilevante, ma solo se l'evento in questione è organizzato con lo scopo di permettere ai partecipanti di conoscersi attraverso la condivisione delle proprie esperienze, impressioni, idee.

Altrimenti avrai la sensazione di aver semplicemente presenziato a un evento piacevole che, però, ti ha portato via del tempo. E sappiamo tutti quanto sia importante il tempo per un imprenditore.

Dunque, prendi pure parte agli eventi di networking per aiutare la tua impresa di consulenza finanziaria a crescere, ma selezionali accuratamente, privilegiando l'aspetto qualitativo e valutando le possibilità di confronto che ti offrono.

C'è tantissimo altro da dire sul tema di come ampliare la propria rete di conoscenze... perciò ti invito ad approfondire l'argomento sul canale Telegram de **L'IMPRENDI(PROMO)TORE**.

È lì che raccolgo tutte le mie idee e considerazioni in materia di consulenza finanziaria!

Cosa aspetti?

Raggiungimi cliccando su questo link!

⇒ <https://t.me/imprendipromotore>

A presto,

Enrico Fiorentino

Enrico Fiorentino, è CEO e partner di Strategike Srl (www.strategike.com), società che si occupa di Consulenza e strategia d'Impresa. Dopo aver conseguito un MBA International presso la CUOA Business School, ha deciso, nel 2015 di diventare imprenditore mettendo a frutto un'esperienza di oltre 25 anni maturata nel settore bancario e della consulenza inanziaria come Consulente finanziario e Manager. Si occupa di Innovazione dei Modelli di Business, di Marketing e Vendite.

È autore del libro: "L'Imprendi(promo)tore – manuale di imprenditorialità del Consulente Finanziario" E' inoltre autore del Blog: www.enricoflorentino.it

Per maggiori informazioni visitate il sito GAM.com



Importanti avvertenze legali:

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento possono cambiare e riflettono il punto di vista di GAM nell'attuale situazione congiunturale. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. La performance passata non è un indicatore dell'andamento attuale o futuro.