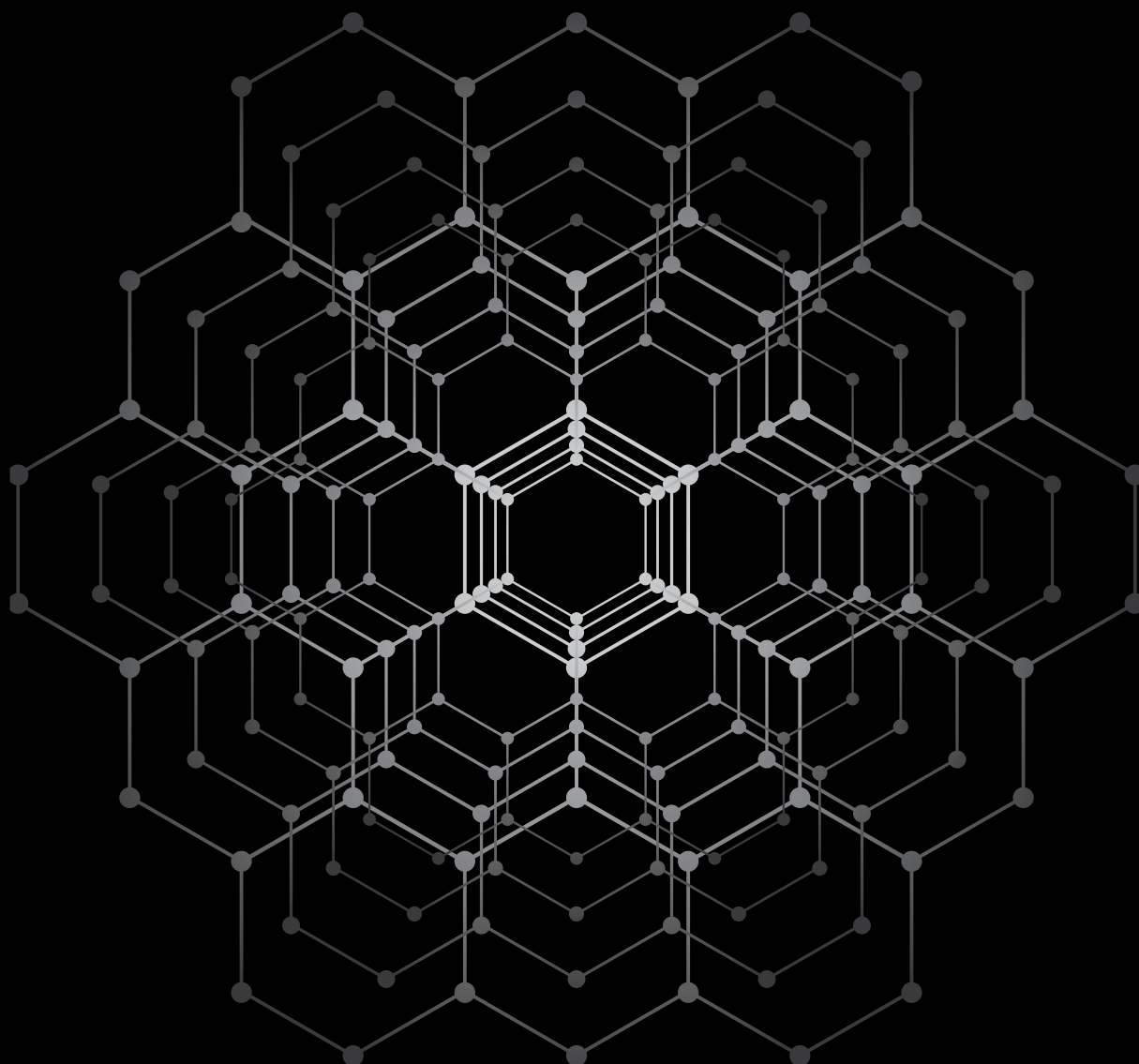


WORKSHOP

# ***Business Networking***

**29 outubro 2015  
Hotel Real Palácio  
Lisboa**



**Hélder Falcão**  
*Business coach*

**EIIL**  
Escola de Negócios de Lisboa

**T**al qual o segredo mais bem guardado do mundo é o boca a boca, as pessoas adquirem um vasto conhecimento através de outras pessoas. Não existe nenhuma editora de livros a nível mundial que possa mover-se tão rapidamente como a raça humana a nível de partilha de informação. O Google, sendo tão bom como é, não consegue filtrar resultados tão bem como uma pessoa conetada a outra. O retorno em desenvolver uma rede altamente eficiente é enorme. Neste curso de *business networking* os participantes aprendem a desenvolver e a fazer crescer as suas relações profissionais.

## Hélder Falcão

*Business coach*

Distribuidor independente executivo da Nuskín/Pharmanex.

É *business coach*, considerado por muitos como «O pai do *networking* moderno em Portugal».

Mestre em informática e tecnologia na saúde pela City University, Measurement and Information in Medicine Center, Londres.

Foi responsável pela área de formação em *networking* empresarial e tecnologia social na AEP/ CESAE (Associação Empresarial de Portugal & Centro de Serviços e Apoio a Empresas).

Foi igualmente docente da pós-graduação em marketing digital no IPAM (Instituto Português de Administração e Marketing) e da pós-graduação de direção e gestão da força de vendas e pós-graduação em comércio eletrónico e marketing digital no ISVOUGA. Fundou em Portugal o conceito de *business networking* estruturado, importando as melhores práticas adquiridas nos EUA e Reino Unido. Organizador e orador em mais de 800 eventos de *networking* nacionais e internacionais.

Fundou o BNI em Portugal e no Brasil e é atualmente diretor da Golden Reputation, detentora das Agências CMI (Contact Management Intelligence) e Oceano Azul Speakers Agency.

É autor de dezenas de artigos sobre *networking* e tecnologia social. Nos últimos anos tem assumido uma posição mais dedicada à responsabilidade social integrando várias organizações cívicas como consultor de redes sociais, *networking* pessoal e empresarial.



## Oferta

### O Mundo é Pequeno

Miguel Pereira Lopes e Miguel Pina e Cunha  
Actual Editora



## Objetivos

- Compreender a importância do *networking* e dos diferentes tipos de *networking*
- Compreender a dinâmica da comunicação específica ao *networking*
- Tornar-se mais confiante e impactante quando «trabalha uma sala» em eventos de *networking*
- Melhorar as competências de influência, especialmente com especialistas reputados nas suas áreas de intervenção
- Saber «vender-se» e à sua empresa
- Identificar e gerir os perfis digitais nas principais redes sociais
- Utilizar uma técnica de *follow-up* com CRM 360 graus
- Selecionar os grupos adequados de *networking*
- Construir uma caixa de ferramentas para eventos de *networking*
- Trabalhar a sua rede de contactos e tornar-se num ponto de referência profissional

## Destinatários

Profissionais especialistas da sua área de atuação, que precisam e procuram *networking* mas não têm as competências, a motivação ou o *mindset*; consultores que precisam de balancear o seu comportamento entre uma atitude de «cultivar e caçar»; vendedores que mantêm um contacto frequente com os seus clientes e que procuram melhorar as suas competências em *networking* para alavancar novas oportunidades de negócio potenciais sem vender; gestores com novas responsabilidades empresariais no setor de relacionamento com clientes e que não têm a confiança necessária; profissionais que compreendem que chamadas a frio já não funcionam.

## Horário

9h30 às 18h00

## Preço

295€ + IVA

## Programa

- Introdução
  - O que é *networking* e porque precisamos de desenvolver competências nesta área?
  - Como é que bom *networking* transparece e se sente?
  - Validação dos objetivos do *workshop*
- O seu perfil
  - O que faz, para quem, quais os seus tipos de cliente, quanto pagam eles pelo seu trabalho?
  - Como fazer com que a outra pessoa queira ouvir a sua história e lembrar-se de detalhes-chave?
  - Desenvolver competências de escuta ativa e de um bom conversador
- Como compreender e «trabalhar o evento»
  - Como se preparar para um evento
  - Identificar quem vai estar e a fazer o quê
  - Como abordar um desconhecido e quebrar o gelo
  - Técnica de lembrar nomes e trocar cartões comerciais
  - Quando sair do grupo ou conversa ou voltar a entrar
- Obter a atenção
  - Perguntas impactantes, quando falar, como envolver o interlocutor
  - Gestão de primeiras impressões e construção de atitude carismática
  - Linguagem não-verbal: observar, alterar
  - Apresentação da sua história com impacto elevado
  - Obtenção de referências e *follow-up*
  - Como pedir referências sem ofender
  - Desenvolver competências de respeito e colaboração
  - Como fazer *follow-up* eficaz e gerir relacionamentos após o evento ou conferência
- *Networking* profissional *online*
  - Caixa de ferramentas para gestão de plataformas sociais
  - Etiqueta *online* e gestão de reputação *online*