



Introduzione al

NETWORKING STRATEGICO

Come creare e ingaggiare la propria rete



STEFANO COLMO

Ciao!



A large pile of colorful puzzle pieces, mostly white, with some yellow, blue, and orange ones. They are scattered across a dark, textured surface.

Di che cosa
abbiamo
bisogno?

Agenda

- Dal networking allo stakeholder engagement
- Perché sono importanti, quali sono le differenze, perché servono entrambi
- Diversi tipi di rete, di relazioni e di networker
- Che cosa serve per costruire una solida rete di relazioni
- Come coltivare e nutrire la nostra rete di relazioni
- Ampliare la visione generando collaborazione e consenso: l'engagement
- Un metodo tanto semplice quanto efficace
- Take away

Che cos'è il NETWORKING

Qual è la percezione comune?

Qual è la vostra definizione?



“

Networking è preferire l'**interdipendenza**
all'isolamento e comprendere il valore della
cooperazione rispetto alla competizione: ovvero
collegare reciprocamente **persone** e informazioni
per il **beneficio** di tutte le parti coinvolte.

- Donna Fisher

Perché è importante

- conoscere **persone**
- trovare **competenze, partner** clienti, mentori, volontari, fornitori, ambasciatori e donatori
- ottenere e selezionare **informazioni** su cui prendere decisioni o da cui cogliere spunti
- connettersi a chi ha più **esperienza** di noi

- realizzare gli obiettivi che hanno bisogno del **supporto degli altri**
- **condividere** la propria esperienza
- **apprendere** dall'esperienza altrui
- arrivare a qualsiasi **interlocutore** desiderato



Modello LinkedIn

1.

Primo grado

500

2.

Secondo grado

250.000

3.

Terzo grado

125 mil.



La struttura di una rete

Legami forti e legami deboli

Come costruire una rete efficace

CONSAPEVOLEZZA

- capire che tipo di networker siamo noi e saper riconoscere gli altri
- stabilire la strategia e gli obiettivi
- mappare la nostra rete di relazioni attuale



GIVER
TAKER
CONNECTOR
EXPERT
MENTOR

GRATEFUL

Strategia

VISIONE

- dove vogliamo arrivare, cosa vogliamo far accadere
- per quale motivo
- approccio anticipatorio.



Strategia

COMPLESSITA'

- lettura del contesto
- capacità di osservazione e attitudine
- definizione dello scenario



Strategia

CHE COSA E':

- Definire gli **obiettivi** di lungo termine a partire dalla **visione**
- Definire le **azioni**
 - Individuare i fattori critici di successo...**non posso sbagliare!**
 - Individuare i fattori importanti...devono essere gestiti
 - Conoscere e osservare ciò che non posso gestire
- Decidere **come** farle, **quando** farle e **chi** le fa
- **Programmare** momenti di monitoraggio, verifica ed eventuale rimodulazione



Strategia

STAKEHOLDER ENGAGEMENT

- metodi
- strumenti
- codici comunicativi



Il Metodo

STRATEGIA E OBIETTIVI DI PROGETTO

Network

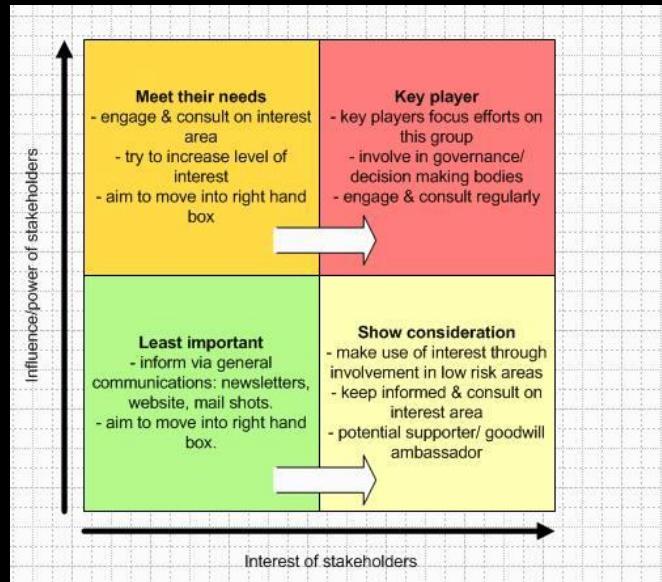
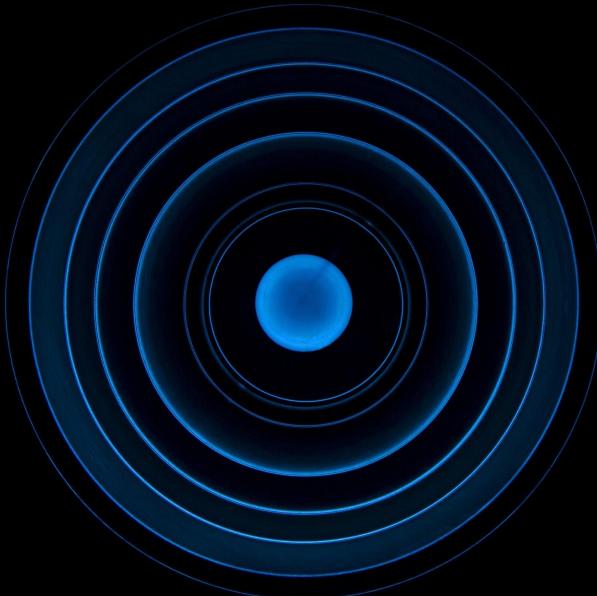
La rete che ho creato e coltivato

Mappatura e Selezione

Engagement



Strumenti



Come costruire una rete efficace

METODO, COSTANZA E ATTENZIONE

- creare relazioni disinteressate
- l'importanza del dono e dell'aiuto
- chiediamo di essere presentati



Nutrire e coltivare

- Fare da **ponte**
- **Mantenere** i contatti per rimanere in cima ai pensieri
- **Rispettare** lo status, gli spazi e le modalità di ingaggio (tempi, modi e luoghi)
- Abbiamo il **coraggio** di chiudere, eliminare i rami secchi o, peggio, i vampiri.

La ricetta

INGREDIENTI

- strategia
- networking
- stakeholder engagement
- empatia
- dedizione

Partnership building





Grazie!

Stefano Colmo
s.colmo@we.co.it
l.vallome@we.co.it