Interreg Co-funded by the European Union
Central Baltic Programme
WoDiLab

REDZAMĪBAS PĀRVĒRŠANA IESPĒJĀS

Izmanto šo darba lapu, lai apzinātu noderīgus profesionālos kontaktus un spertu vienu reālistisku soli pretī jaunai iespējai.

Darbību saraksts

- [ ] **1. solis - Apzini savu esošo kontaktu loku**
  Nosaki cilvēkus, kurus Tu jau pazīsti vai ar kuriem varētu atjaunot saziņu.
- [ ] **2. solis - Atrodi vietas, kur vari būt redzama**
  Izvēlies vietas, kur Tu varētu satikt cilvēkus, kas saistīti ar Tavu auditoriju vai jomu.
- [ ] **3. solis - Sagatavojies sarunai**
  Pārdomā, kā iepazīstināsi ar sevi un kā sāksi vienkāršu profesionālu sarunu.
- [ ] **4. solis - Pamani iespējamās iespējas**
  Meklē kopīgu auditoriju, papildinošas prasmes un iespējamas sadarbības.
- [ ] **5. solis - Sper vienu soli**
  Izvēlies vienu reālistisku darbību un izdari to.

1. solis – Apzini savu esošo kontaktu loku

Iespējams, Tev jau ir vairāk noderīgu profesionālo kontaktu, nekā sākumā šķiet.

Padomā par:

☐ bijušajiem kolēģiem
☐ iepriekšējiem klientiem
☐ pasniedzējiem vai mentoriem
☐ citām uzņēmējām
☐ profesionālajiem kontaktiem
☐ kopienas dalībniekiem
☐ cilvēkiem, kurus esi satikusi pasākumos
☐ cilvēkiem, kurus pazīsti sociālajos tīklos
☐ cits: _____

Pieraksti 3 cilvēkus, ar kuriem Tu varētu atjaunot saziņu:

1. _____
2. _____
3. _____

Kāpēc saziņas atjaunošana ar kādu no viņiem varētu būt noderīga?

_____
_____

Atceries

Tavu kontaktu loku neveido tikai potenciālie klienti.

Noderīgi kontakti var būt arī sadarbības partneri, organizatori, citas uzņēmējas, cilvēki, kas strādā ar līdzīgu auditoriju, vai cilvēki, kas var Tevi iepazīstināt ar citiem.

2. solis – Atrodi vietas, kur vari būt redzama

Kur Tu dabiskā veidā varētu satikt cilvēkus, kas ir saistīti ar Tavu biznesu vai auditoriju?

KLĀTIENE

☐ biznesa pasākums

☐ darbnīca vai apmācības

☐ profesionāla kopiena

☐ konference

☐ vietējais pasākums vai tikšanās

☐ cits: _____

Saglabā galveno vēstījumu. Pielāgo dziļumu.

TIEŠSAISTĒ

☐ vebinārs

☐ LinkedIn

☐ tiešsaistes kopiena

☐ sociālie tīkli

☐ podkāsta kopiena

☐ cits: _____

Izvēlies DIVAS reālistiskas vietas:

VIETA 1

_____

Kāpēc tā varētu būt noderīga?

_____

VIETA 2

_____

Kāpēc tā varētu būt noderīga?

_____

Atceries

Tev nav jābūt visur. Izvēlies vietas, kur, visticamāk, atrodas īstie cilvēki.

3. solis – Sagatavojies sarunai

Tev nav vajadzīga perfekta tīklošanās runa.

Sāc ar sarunu.
Kā Tu varētu iepazīstināt ar sevi?

Izmanto:
Es palīdzu [*KAM*] sasniegt [*REZULTĀTU*], izmantojot [*KĀ*].

Mana versija:

_____

_____

Izvēlies 2 sarunas iesākšanas jautājumus, kas Tev šķiet dabiski:

☐ "Kas Tevi atveda uz šo pasākumu?"

☐ "Ar ko Tu nodarbojies?"

☐ "Pie kā Tu šobrīd strādā?"

☐ "Ar kādiem cilvēkiem Tu parasti strādā?"

☐ "Kā Tev šķita šī nodarbība / sesija?"

☐ Mans jautājums:

_____

Atceries

JAUTĀ → KLAUSIES → PAMANI

Tu nemēģini pārdot uzreiz.
Tu mēģini saprast cilvēku un pamanīt, vai starp jums ir dabiska saikne.

4. solis – Pamani iespējamās iespējas

Padomā par vienu cilvēku vai organizāciju, kuras darbs varētu sasaukties ar Tavu darbu.

Pievērs uzmanību:

☐ kopīgai auditorijai

☐ papildinošai ekspertīzei

☐ kopīgam mērķim vai vajadzībai

Viens cilvēks vai organizācija, ko es varētu izpētīt:

_____

Kur mūsu darbs varētu savienoties?

_____

_____

Ko mēs, iespējams, varētu darīt kopā?

- ☐ kopīgs vebinārs
- ☐ vieslekcija vai uzstāšanās iespēja
- ☐ darbnīca
- ☐ podkāsta saruna vai tiešraide
- ☐ kopīgs resurss
- ☐ ieteikums / rekomendācija
- ☐ cits: _____

Mana iespējamā ideja:

_____

_____

5. solis – Sper vienu soli

Tagad izvēlies VIENU reālistisku darbību.

- ☐ atjaunot saziņu ar kādu cilvēku
- ☐ apmeklēt vai atrast atbilstošu pasākumu
- ☐ uzsākt vienu profesionālu sarunu
- ☐ sazināties ar kādu, ko nesen satiku
- ☐ izveidot kontaktu ar kādu LinkedIn
- ☐ sazināties ar pasākuma vai kopienas organizatoru
- ☐ piedāvāt sadarbību
- ☐ izpētīt uzstāšanās iespēju
- ☐ cits: _____

Mana viena darbība:

_____

_____

Kad es to izdarīšu?

_____

_____

Vajadzīga palīdzība, lai sāktu?

Tavs vēstījums var būt vienkāršs.

Ja vēlies atjaunot saziņu

Sveika, [*vārds*]!
Es nesen atcerējos mūsu sarunu par [*tēma*]. Būtu ļoti jauki atjaunot saziņu un uzzināt, kā Tev šobrīd veicas ar [*projekts/bizness/tēma*].

Ar sveicieniem, [*Tavs vārds*]

Ja nesen satiki kādu cilvēku

Sveika, [*vārds*]!
Bija prieks nesen parunāt par [*tēma*]. Labprāt turpinātu sarunu un uzzinātu, kā Tev šobrīd veicas ar [*projekts/bizness/tēma*].

Ar sveicieniem, [*Tavs vārds*]

Ja vēlies piedāvāt ideju

Sāc ar to, ko Tu jau zini par šo cilvēku vai organizāciju:

Tu minēji, ka [*vajadzība/tēma*]. Es strādāju ar [*Tava ekspertīze*]. Vai Tavai auditorijai varētu būt noderīga īsa [*sesija/vebinārs/darbnīca*] par [*konkrēta tēma*]?

Mana versija:

_____
_____
_____
_____

Mana redzamības iespēju karte

Saliec visu kopā.

3 cilvēki

1. _____
2. _____
3. _____

2 vietas

1. _____
2. _____

1 iespēja

_____

1 darbība, ko es veikšu

_____

Tava nākamā darbība

Aizpildi savu redzamības iespēju karti un veic vienu reālu darbību.
Tev šonedēļ nav jāizveido liels profesionālais kontaktu tīkls.

Sāc ar:

- 3 cilvēkiem
- 2 vietām
- 1 iespēju
- 1 darbību

Tavi punkti

- **1 XP** – noskaties nodarbību
- **2 XP** – aizpildi redzamības iespēju darba lapu
- **2 XP** – veic vienu redzamības darbību

Kopā: 5 XP

✨ Redzamība palīdz cilvēkiem Tevi atklāt. Attiecības dod šai redzamībai vietu, kur augt.