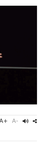
PREDSTAVITVENA VIDEOMAZA | NOVICE

# Mreženje: ključ do poslovne rasti ali le še ena poslovna fraza?

Zakaj je tako v podjetniškem svetu v zadnjem času pomembno! Zakaj je to ključ za velike uspehe?



Galerija

mag. Jernej Pirc: "Mreženje ni igrica, ampak mentalna" FOTO: BNI

Picnic Delo ⊕
17. 12. 2024 | 13:00
17. 12. 2024 | 14:04
12 | 56

A+ A- ⊕ ⊕

»Kaže lahko, da sem ve vdila zvezi narediti z mreženjem,« he v uvodu namiznega intervjuja pove mag. Jernej Pirc, nacionalni direktor BNI Adria, in nato tudi pojasnila, kako pomembno je mreženje v vsak obsek življenja. Prevzame v pravilni ljudmi za ključno za podaja tako v poslu kot v osebnem življenju.

Mreženje je ne bolj iznajdu verzu v podnovem veku, ki je na zadnja nagovorniku kot nekakšno osebno poslanstvo. »Ker mi ure zaho bist dvakrat hitreje, ko se poporajamo z ljudmi, pravi in ob tem ponosno, da gosti si bo kartonu podaneste, ampak ar tudi okolje za mišno osebno. Ker ljudje ustvarjali cilji mreženja. »Pravo v tem smislu se vzaže naši agenciji kondenzacija CONNECT. Ki je pripravlena vsako leto. Na naji izkušnjam podana mreženje, ja kar ene specialisti z BNI, ki gravnejše z vaičnih podrocij, ki gravnejše v konceptih, ondajti za podjetniški in tudi nebno nat.«

**CONNECT – PRIJAVITE SE NA NAŠ NAJVEČJI POSLOVNI DOGODEK LETA V SLOVENIJI!**

Ne zamudite priložnosti za mreženje in osebno rast. Prihodnjim izjemnim gostovanjem, ki bo bodo navdihnili in vam dali zagon za nove podvzetne in osebne podvige.

mag. Jernej Pirc: FOTO: BNI

**Kaj je za vas podjetniška rast?**

Izhajam iz besede podjetnik, podjetnec. Besedo »entrepreneur« je bolje v ši. strikrtju okoval francoski ekonomist Jean Baptiste Say in besede »entrepreneur«, ki pomeni tisti, ki se pustoji, ustvarja nekaj, ki je avtomatist.

Rast je zame temelj podjetništva. Podjetnik ni tisti, ki samo dela, kar pač dela. Podjetnik je nekdo, ki nenehno raznišlja, ali deta prave stvari, ali jih dela na pravi način. Ali je njiih pravi trenutek, da dela, kar dela. Ali dela s pravimi ljudmi. Ročem lahko, da podjetniško leva rasti ne more funkcionirati.

**Temelj globalnega podjetniškega ekosistema BNI je podarjeno mreženje. Kako je mreženje pomagalo vam osebno?**

O, seveda. Barvno ugovoje vprašanje, ali delam s ljudmi, ima je spontnilo na nedno trenutku na mojl ži letni podovrsi poti, ko sem narodi poveze ie ljudi, ki sem jih spoznal na dogodkih ali pa so me z njimi povezali prijatelji in znanci, ampak vsekakor pozitivno. Kolen lahko, da nen na vrsiku ničesi ampak z mreženjem to ch ni bil nem pospešen, da nekdo ori nas, ki delamo podnikli, ugovori, ali se želim ovrni v nakem ličjenju spodijo ukrat pomoure. Ve to je podovno ali pa osebno (hahaha) mreženje.

**Mreženje se zdi zelo preprosto. Pa je res?**

Seveda, nalo preprosto. Ker pa je, da vzhlen ljudi napačno razume mreženje. Mreženje ni, da bodisi z dogodka na dogodek, da delim vizitke in pospjan vsakemu, ki me je pripravljen poslušati, vsje storitve in izdelke. Ali kakšno podjetniško rešeno »medoldi« nomalo.

Prava mreženja temelji na odnosu in recipročnosti. Ni tišlo pomembno, kolikio ljudi poznam. Bolj je pomembno, kolikio ljudi mene pozna in kako dobro me poznajo. Osnova za podovno mreženje je kredibilnost. Vidim je ljudi, ki me poznajo. Z njimi sem na stopnji vzlasnosti na trinajstepski kestvici odnosa. Mnogo ljudi v kakem letnem pogledijem odnos in zaupajo vamo. Z njimi sem na stopnji kredibilnosti. Ja lede ki me ljudje naupajo, ko verjamejo, da ki, kar govorim, tudi dobro narediim, šele takrat sem v njimi na profesionalni (medosebnosti) stopnji zaupanja. Šele takrat lahko prilakojoma, da me bodo poznali v kontaktl, ki jih lahko pozna na pomoč, da me priporočiji in ponudijo v vrstiki kontakti v same potencialnimi strankami ali strateškimi povezavami. In zato mreženje ni sprint, ampak maraton.

> »Pravo mreženje temelji na odnosu in recipročnosti. Ni tišlo pomembno, kolikio ljudi poznam. Bolj je pomembno, kolikio ljudi mene pozna in kako dobro me poznajo.«

Z podovnim poveznjem v 7 / 14 stadiji / Z podovnim mreženjem v 7 / 14 fazi dosti rezultatov. FOTO: BNI

**Kje vidite, da podjetniki, podovneti delajo najvoč napak v mreženju?**

Tučno to. Prevel ljudi v podovnem mreženju pmlahno proni na poveznem. Ne mnemo bodisi z dogodka na dogodek in pralelno od seznamov prilakovati, da mas bodo pripovedli in z nakom povezali. No, ke bojši so tisti, ki bodijo po dogodkih in ose prodajajo. Kako naj prilakujemo, da bomo na dogodku kaj predstil? Saj vendar nihče ne želi na nobno dogodek i mislimi: Hmmm, ta kaj bom danes na tem dogodku lahko kopil od kakšnega udeleženca? Verjetno ne nameril prila na dogodek, da bomo koga naznivnega spoznali in ne po dogodku a takimi znova ustati in ugovoriti, kje si lahko pomagamo ve podjetniškim ljudem. Kako lahko obojl prilakimo.

**Kaj pa so dobre prakse mreženja in kako lahko spodbudimo ljudi, da se začnejo povezovati, sodelovati in si medsebojno pomagati?**

Prejšnji odgovor sem naključil z besedami »obojl prilakimo«. Ce kja, poteza je v mreženju pomembna, da ohoj ustvarji prilakimo, da ljudi temeljiso nakim izgrajenega mreženja. V BNI smo to poimenovali in je naka temeljina filosofija Given Gain® – ustvarna, kot smo prevedli, »kako daje, prilakimo« bil temelj, pravzaprav, saj tudi v slovenščini pomamo pregovor: »Ene dobro se vrača«, »kar seješ, to kanjiš«. Nowo pa je to, da se pri nas ukvarjamo podjetniki, ki ne samo, da nam ni nakih tišlu, ampak tako tudi dejansko delajemo. Ce vzmapo v podovno mreženje z nakim »kako daje, prilakimo« in se v nagovorniku pogovarjamo o tem, kako jim jaz lahko pomagam, in jim potem tudi dejansko podovim pomagati tako, da jih povežem s ljudmi, ki so zanje zanimivi (njihova potencialna strategija ali izzvnešja povezovanj), potem lahko tudi jaz od njih dobim kakšno dobro naredilo enako. Ce pomagam drugim pri podjetniški rasti, bodo tudi drugi ljudi pomagali meni. Ideja pregovora!

Kar pa ni tišo spodbude, da bi se ljudje povezovali, sodelovali in si medsebojno pomagali, mislim, da imamo ve ljudje vzgojeno ve(na ledje pa ponoti). Potrebno je ko, da i ekipi ali podovni meniti zaženemo gorostti z tuh vrednosti. O tem, kaj vse prinaša povezovanje. Kako lahko s sodelovanjem dosežamo ki dosgatna in ponamenniti velike ledje rezultate. In kako bomo vsi lahko uspešnejši, če si bomo medsebojno pomagali. V podovnem povezovanju 1 + 1 ni enako 2. V podovnem mreženju je 1 + 1 lahko skoraj neskončno.

> »Najprej vsak kontakt, ki ga vzpostavite. Dolino ali v Rim. Nikoli ne veste, kdaj spoznate koga, ki vam lahko doma, šteti ali pojavljajem sprementi življenja. Podovno ali zaubno.«

FOTO: BNI

**Češ bi se osebni naši karieri, ki v kombeta mreženja narediti kaj drugača? Kakšen nasvet bi dali mladim?**

Zagotovo. Ce bi moral dati mladim in tuem, ki želijo podjetniško rasti, samo en nasvet, bi bil to nalo poepnet: »Pogogiu vsak kontakt, ki ga vzpostavim. Ocitno ni živo. Nikoli ne veste, kdaj spoznate koga, ki vam lahko doma, šteti ali pojavljajem sprementi življenja. Podovno ali zaubno.« Nobno ne zamiluš, ko izvzamo to bnoda. Tičko potencialu, nedoseženega potencala, kot ga vidim v podovnem mreženju, vidim samo ko v vzbonoljujih ustvarjenih izvzljenjem. Prav zaznn.

**Rekli ste, da se v mreženju ponovimo cilji. Kaj želimo doseti. Kaj pa vi? Kakšne cilje imate vi?**

Ciljev! Nenehno rasti. Podovno in osebno. Prav v tem smislu se vsakim vsako nepremišleno konferenco CONNECT. Ki je pripravljana vsako leto. Na nji ukvarjamo podovno mreženja, na kar smo specialisti v BNI, in gravnejše z vaičnih podrocij, ki gravnejši v konceptih, ondajti za podjetniški in tudi osebno rast. Na naznižje se ukvarjamo podjetja, ki bodijo nenehno rasta, če ne tudi osebno na transformira. Ja obrazu. Ce nagovarjajoto osebno, bomo tudi v posla lahko dolovali lažje. Tučno to je ideja ki nakih konferenc. Podjetnikom in podjetnicam ponudimo za osem mesta prilakimo za mreženje ter podjetniško in osebno rast. Letos smo podovnostni konferenco o besedo »Ženskrtkosug« ustrna slovensko »podovnostnega« podjetja. Zelo ve, da bodo vsi udeleženci z dogodka odšli z nakim novim pravzaprav in ranaci, ki jim bodo lahko pomagali pri podjetniški in osebnih podvigih. Pravzaprav mislim, da ni nic avstat tudi podjetniški ali podovneti, ki ima je mar na osebno rast, udeležiti naše konference.

Udeležence konference CONNECT bodo lahko navdihi ve ve pomenovali z 10 drugimi podjetniczami in podjetniki. Ki tudi nejimajo v rasti podovnega mreženja. FOTO: BNI

**Tuki ojoja konferenco CONNECT ene navdahoja. Kaj bodo prisotnili udeleženci konference? Zakaj ste ravnoti, da bi se morali vsak podjetnik ali podovneti, ki ma je mar za osebno in podovno rast, udeležiti te konference?**

Udeleženci bodo lahko navdihi ta se povezovali z 170 drugimi podjetniczami in podjetniki, ki tudi verjameajo v moč podovnega mreženja, sodelovanja in medsebojne pomoči. Posluhali bodo vrhunske vsebine za podovno in osebno rast. Ki ste temelj podjetniške uspešnosti. Dobili bodo konkretno znanje, ki ji bo bodo lahko takoj uporabili v svojem poslu. Slišali bodo ugodne uspehih podjetnikov. Ki jih bodo navdihnile za podovno in osebno podovno.

In tučno to ve razlogi, zakaj tako globoko verjameto, da ki se moral vsakto, ki ma je mar za svojo podovno in osebno rast, udeležiti naše konference. Ker bomo tam skupaj rastli!

**Ne zamudite priložnosti za edinstveno poslovno mreženje**

Prijavite se na konferenco CONNECT, na kateri se bodo posvetili mreženju in medsebojnemu sodelovanju podjetnikov in ustvarjali, ki jim bodo lahko uporabili takoj v svojih poslih. To bo prava podlaga za ušlabrsko podovno rast.

FOTO: BNI

KDAJ? 19. septembra od 8.15 do 14.00

KJE? V dvorani Cineplexx, Ljubljana Rudnik

KAJ?

Na dogodku se bo predstavilo 12 strokovnjakov z različnih podovčij, ki bodo delili svoje izkušnje, znanja in predvsem konkretna sveža, ki jih bodo lahko takoj uporabili v svojih poslih.

Konferenco bo vodil in povezoval mag. Jernej Pirc, nacionalni direktor BNI Adria.

Drugi gravnešji, izkušene podjetnice in podjetniki:

- Andrej Šifrh, LM International
- mag. Brigita Pirc, gostnji psihoterapevtka
- dr. Franc Gizin, Biomaxil
- Mojca Lukner, Coaching Art
- Mojca Lukner, Coaching Art Therapy
- Polonca Oberč Jerih, Blumarini d. o. o.
- Valter Pagnoski, Cryptoyf Pagnoski d. o. o.
- Rok Slama, Incentiva velikec, d. o. o.
- Sonja Gorenc, INANNA, Sonja Gorenc s. p.
- Urša Vari Burja, VEIT TEAM d. o. o.
- mag. Urša Vrang, Urša Vrang, s. p.

PRIJAVITE SE SE DANES

Naročnik ugiane vsebine iz BNI

BODITE OBVEŠČENI

**Sveže dnevne novice takoj, ko se zgodijo**

Delo
Znanost
Gospodarstvo
Šport
Vikend lovanje

Vpišite svoj e-naslov
DA, PO PREJEMU NOVICE

Vsi iz teme

mreženje CONNECT mag. Jernej Pirc BNI KONA pomoč podovnje

VEČ NOVIC

NOVICE | DANES
**Kosmik bi pozval gradnikih kosmika organizme zvezo**
17. 12. 2024 | 07:25



NOVICE | DANES
**Sodnik zavzel plagiatorstvu pogumnejši profesorja Ambrožiča Uršiča**
17. 12. 2024 | 07:25



NOVICE | DANES
**V Dolo nadaljevanje prvega in petdeset epsa v Dolo**
17. 12. 2024 | 06:30



NOVICE | DANES
**Kriminalist Zoran Kosmatin: Ko ugotovim, da sem v kriminalu, sem tudi sam kriminalec**
17. 12. 2024 | 06:30



NOVICE | DANES
**Prvi sprevajevalec za slovski pomp**
17. 12. 2024 | 06:30



NOVICE | DANES
**Ekonomist Uroš Ilc: Ne bi bil pripravljen na to, da bi bil v vladi**
17. 12. 2024 | 06:30



NOVICE | DANES
**Ena najzanimivejših investicijskih ugodb, ki kroji slovenski finančni trg**
17. 12. 2024 | 06:30



NOVICE | DANES
**Nanje strvari: Ranjenca, ki reševira dvo časa skoni nedolžno umetnost**
17. 12. 2024 | 06:30



NOVICE | DANES
**Hazawa Watch III končno na voljo tudi pri nas**
17. 12. 2024 | 06:30



NOVICE | DANES
**Pravi sprevajevalec za slovski pomp**
17. 12. 2024 | 06:30



NOVICE | DANES
**Prihodnja vzpodbitka ukvrsta Jonora Janin in Roberta Galeba**
17. 12. 2024 | 06:30



NOVICE | DANES
**Kris Gaižin: Za mario ni bojiga od boga, da ne vel**
17. 12. 2024 | 06:30



NOVICE | DANES
**V Ljubljano prihaja nova kavarna pretvorba**
17. 12. 2024 | 06:30



PRIŠLIH | DANES
**Vzemi prodstavlja Ljubljano v prestavitvena v Parlamentu si**
17. 12. 2024 | 06:30

PREDSTAVITVENE VIDEOMAZE



PRIŠLIH | DANES
**Kako prebiti bitko pomanjkanja nove stanovanje v inženirstvu in gradbeništvu**
17. 12. 2024 | 06:30



PRIŠLIH | DANES
**Kako dobro znan ne skoni kto zaščitili pred ugrabitvami**
17. 12. 2024 | 06:30



PRIŠLIH | DANES
**Zakaj so tembna kakrovnar vemenice Dotine bled tako upadlo**
17. 12. 2024 | 06:30



PRIŠLIH | DANES
**Prihodnja na multimedijski platformi Bolečina Digital**
17. 12. 2024 | 06:30