

NETWORKING

Tanırna, tanışma, Tanınma ...

Dedelerimizden Miras Alamadığımız Zenginliğimiz...

Tanırna

Tanışma

Tanıştırma

Tanınma



Ulvi Özcan

İSTANBUL EMLAK BROKERLERİ KOOPERATİFİ BAŞKANI
BOSFORCE YÖNETİCİ ORTAĞI

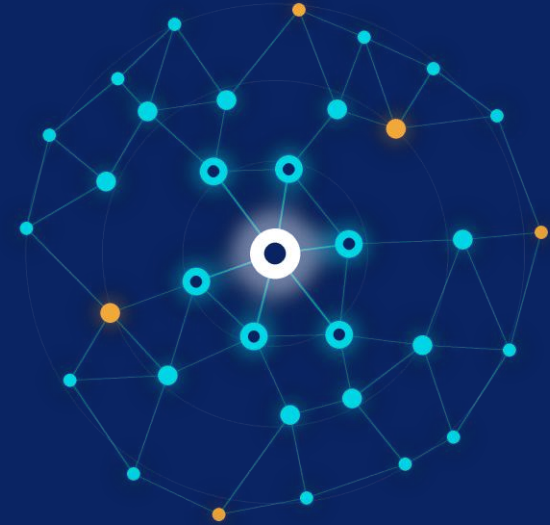
Networking nedir?

Networking, insanların birbirini tanıması, ilişkilerini geliştirmesi ve bu ilişkiler içinde **karşılıklı fayda üretmesi** anlamına gelir.

İş dünyasında çoğunlukla mesleki ilişki ağı kurma ve geliştirme karşılığıyla kullanılır.

Kelimenin kökeni İngilizcedeki *network* sözcüğüdür:

Net	Ağ.
Work	İş, çalışma; bu birleşimde birbirine bağlı bir yapıyı anlatan unsur.
Network	Birbirine bağlanan parçalardan oluşan ağ.
Networking	Bu ağı kurma, geliştirme ve işler durumda tutma sürecinin tamamı ...



İlişkinin dört adımı

01



Tanıma

Hazırlıkla başlar

02



Tanışma

Karşılıklı bir sohbet

03



Tanıştırma

Anlamli bir köprü

04



Tanınma

Zamanla oluşur



Merkezde: Güven ve Fayda

Toplantıdan önceki hazırlık



**Sohbet başlamadan
önce gösterilen ilgi**



Kimler katılıyor?



Ne iş yapıyorlar?



**Hangi konularla
ilgileniyorlar?**



**Ortak
tanıdıklarımız
var mı?**

Sohbetin kapısını aralamak



Kamuya açık mesleki bilgiler

Özel yaşam değil; anlamlı bir sohbet için bir başlangıç.



“Şu konudaki yazınızı okudum...”



“Projeniz ilgimi çekti...”



“Ortak bir dostumuz varmış...”

Asıl tanıma, dinleyince başlar



Şu sıralar ne üzerinde çalışıyorsunuz?



Sizi en çok hangi konu zorluyor?



Nasıl bir bağlantı işinize yarar?



“Duyduğum kadarıyla... doğru mu anladım?”

Sorgu listesi değil; cevaba göre ilerleyen bir sohbet.

“Nerelisin, kimlerdensin?”

DÜN



Ortak köyü, ortak akrabayı bulduk.

Sıcaklık ve yakınlık kurar.



BUGÜN



Peki, birbirimizin bugününü biliyor muyuz?

Ne iş yapıyor? Nerede yaşıyor? Hangi network ağları içinde? Neye emek veriyor? Neye ihtiyaç duyuyor?

Kendimizi anlaşılır anlatmak



Ben Ulvi Özcan.



Boğazda yalı ve nitelikli konutlarda çalışıyorum, Türkiye'nin her yerinde **'KİŞİYE ÖZEL'** lüks emlak danışmanlığı yapıyorum.



Alım ve satım kararlarında belirsizliği azaltmaya yardımcı oluyorum.

KİM

Kim olduğum

ALAN

Çalışma alanım

FAYDA

Sunduğum fayda

Sohbette iki kişiye de yer var



BEN

**Ben kendimi anlatacağım,
siz dinleyeceksiniz.**



siz

**Siz kendinizi
anlatacaksınız, ben
dinleyeceğim.**

Sonra belki ortak bir ilgi, birbirimize fayda sağlayabileceğimiz bir alan bulacağız.

Anlamalı bir köprü kurmak



“

“İkiniz de aynı konuda çalışıyorsunuz.”

“

“Sizin aradığınız konuda birikimi var.”

“

“İkiniz de fotoğrafla ilgileniyorsunuz.”

Tavsiyeye saygınlığınız da eşlik eder



1 Kimi, kiminle, hangi gerekçeyle buluşturuyorum?

2 İki taraf da bu tanışmayı istiyor mu?

Tanışıklık ile yeterliliğe kefil olmak farklı sorumluluklar taşır.

Birbirimizi doğru tanıtabilir miyiz?

30 sn



ADIM 1

Kendinizi anlatın

30 sn



ADIM 2

Karşı tarafı dinleyin

30 sn



ADIM 3

Duyduğunuzu geri anlatın



Amaç: Etkileyici cıralı cümleler değil ; doğal, güven veren, anlaşılabilir olmak...

İnsanlar bizi neyle hatırlıyor?



Bilgimizle



**Verdiğimiz sözü
tutmamızla**



**Ürettiğimiz
içerikle**



**Sunduğumuz
katkıyla**



Tanınma, üretmekle güçlenir.

SİNEMİS VE NART'A MEKTUPLAR

Google AI'de ;

Atay Ceyişakar, Hagur Turan Akın, Yusuf Taymaz, Cengiz Gül, Ulvi Özcan, Cihan Candemir yazın bakalım ne çıkıyor.

"Tarlada izin olsun, yemeye yüzün olsun..."

- ✓ Siz üretim yaparsanız, hikaye güzel birikiyor ...
- ✓ Paylaşım, yorum, refleks temalar, refleks renkler...



Linkedin'de paylaşım



Destek ve eleştiri



Yapay zekâ yanıtları

Bir yorumun da katkısı olabilir



Placeholder for user name and handle

Placeholder for the comment text



Yalnızca “katılıyorum” yerine,
konuya bir şey ekleyen yorum.



Bir deneyim



Bir gerekçe



Yerinde bir soru

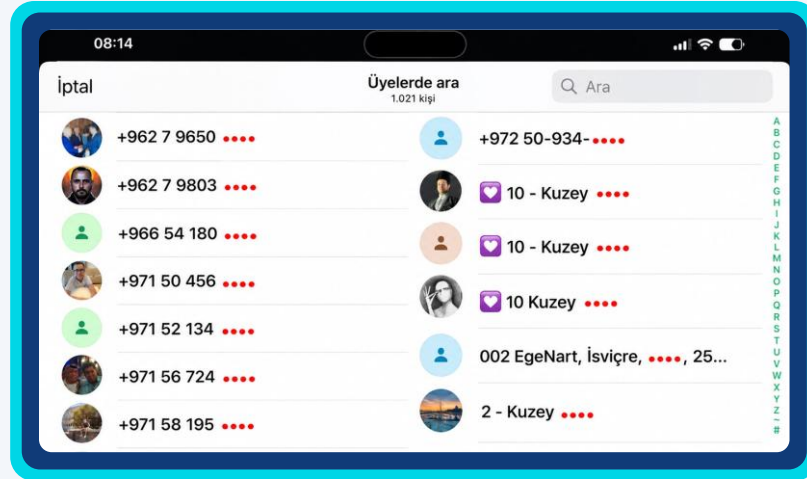


Tartışmaya yeni bir
bakış

♥♥♥ “Kalp güzel de kimin kalbi?”



Tanınmak için önce bulunabilir olmak gerekir



Güzel bir ses duydum...



Güzel bir ses duydum.



Durup dinledim.



Yoluma devam ettim.



Sonra bir soruyla geri döndüm.



Batuhan Kass

LinkedIn de yazdığım yazıyı
BIO'daki linkten ulaşabilirsiniz.

Makale için BIO'ya, makale başlığı için
için gidebilirsiniz.

BosFORCE
www.bosforce.com.tr

Ulvi Özcan
**GÖRÜNMEYEN MÜLK
DEĞERİNİ VERECEK YENİ
MÜŞTERİSİNİ BULAMAZ**

Sirkeci Garı'nda duyduğum
güzel bir ses, bana pazarlamanın
gerçeğini yeniden hatırlattı:
İyi olmak değerlidir; ancak
görünür değilseniz, yalnızca
rastlayanlar sizi fark eder.

BİR SONRAKİ SAYFAYA →

www.instagram.com/BatuhanKass

Küçük katkının beklenmedik yankısı

01



Bir paylaşım
yaptım.



02



Bir dostum
takdirini ilette.



03



Ardından yeni bir
tanışmaya vesile
oldum.

Küçük bir davranışın kimde nasıl bir karşılık bulacağını önceden bilemeyiz.

Karşılığı takvime bağlamamak



Gönüllü bir katkı, karşımızdaki insanın borcuna dönüşmesin.

Kaçınılacak soru: “Ben onun için bunu yaptım, o benim için ne yaptı?”

İşin şartları, ilişkinin sınırları



Ücret ve sorumluluk açık olsun.

Gönüllü katkı ile profesyonel hizmet ayırdır.



Tanıştırmada iki tarafın isteği bulunsun.

Zamanı, güveni ve itibarı gözetelim.



Bildiğimiz kadar konuşalım.

Tanımadığımız birinin yeterliliğine kefil olmayalım.

Networking nedir, ne değildir?



NETWORKING NEDİR?

- 1 Tanıma, tanışma ve tanınmadır.**
İnsanları, yaptıkları işleri ve ihtiyaçlarını tanımak; kendimizi de doğru ve anlaşılır biçimde anlatmaktır.
- 2 Güvene dayalı ilişkiler kurmaktır.**
Verdiğimiz sözü tutarak, samimiyet ve tutarlılıkla zaman içinde güven kazanmaktır.
- 3 Karşılıklı fayda üretmektir.**
Bildiğimizi paylaşmak, doğru insanları buluşturmak ve birbirimizin işini kolaylaştırmaktır.
- 4 İlişkileri emek vererek sürdürmektir.**
Bir tanışmayı hatırlamayla, dinlemeyle ve ihtiyaç anında yanında olmakla kalıcı bir bağa dönüştürmektir.
- 5 Birlikte öğrenmek ve gelişmektir.**
Farklı deneyimlerden beslenmek, yeni bakış açıları kazanmak ve birlikte fırsatlar oluşturmaktır.



NETWORKING NE DEĞİLDİR?

- 1 Kartvizit ve telefon numarası biriktirmek değildir.**
Rehberimizdeki kişi sayısı, kurduğumuz ilişkilerin derinliğini göstermez.
- 2 Yalnızca işimiz düştüğünde aramak değildir.**
İlişkiyi sadece ihtiyaç anında hatırlamak, güçlü ve sürdürülebilir bir bağ kurmaya yetmez.
- 3 İlk tanışmada satış yapmaya çalışmak değildir.**
Karşımızdakini anlamadan ürünümüzü, hizmetimizi veya talebimizi anlatmaya başlamak, tanışma fırsatını daraltır.
- 4 İyiliği alacak hesabına yazmak değildir.**
“Ben sana yardım ettim, şimdi sıra sende” anlayışı, ilişkiyi bir borç hesabına dönüştürür.
- 5 İsimlerle övünmek ve nüfuz gösterisi yapmak değildir.**
Kimi tanıdığımız kadar, o kişinin bizi nasıl tanıdığı ve bize ne ölçüde güvendiği de önemlidir.

Tanışmadan sonra ilişkiye emek

1



Bağlamı hatırlatan kısa bir mesaj (Telefonda açıklama ekleme)

2



Tanışma sonrası bir teşekkür, eğer bir söz verildiyse zamanında dönüş

3



İhtiyaca göre yeni bir temas

Takip ile baskı arasındaki fark: Karşı tarafın zamanına saygı ...

Kendime soracağım dört soru

1 Kimi daha iyi tanıdım?

2 Kim beni ve işimi daha iyi anladı?

3 Kime küçük bir faydam dokundu?

4 Hangi ilişkiye emek vermeye devam edeceğim?

KAPANIŞ

“Ulvi’ye bir danışalım...”

İMAJ DEĞERLİDİR.

Bildiği bir şey varsa paylaşır, yapabileceği bir şey varsa yardımcı olur, bilmiyorsa da açıkça söyler.

Gereksiz bir iş için ararsam; bir daha telefonuma çıkmaz ...

Rehberde kayıtlı olmakla, bir insanın aklına güvenle gelmek arasında fark vardır. İmajımız için emek verelim, güzel inşa etmek için çaba gösterelim ...

“İyilik eden
mükâfat beklediği
an tefecidir.”

Cemil Meriç

Deniz fenerleri, kime yol gösterdiklerini
bilmeden yüzyıllardır denizcilere iyilik eder.
Gerçeği aydınlatır, yönü gösterir.
O ışıktan yararlanmak ise denizciye kalır.



Sizin deneyiminiz



Bir tanışma ne zaman güvene dönüştü?



Bir tavsiye ne zaman fayda sağladı?



Bu hafta hangi adımı atacağız?

Teşekkür ederim.

TEŞEKKÜRLER

Birbirimizi daha iyi tanıyalım

Hepinize katılımınız, sorularınız ve katkılarınız için ayrı ayrı teşekkür ederim.

Networking, **sürdürülebilir ilişki kurmak, güven geliştirmektir.** Bu nedenle birbirimizi daha iyi tanıyalım.

Beni sosyal medyadan ekleyerek, sosyal medyadan veya WhatsApp'tan kendinizi tanıtan birkaç cümle, bir link vb. materyal paylaşırsanız sevinirim.

Saygılarımla,
Ulvi Özcan



ULVİ ÖZCAN KİMDİR? (GOOGLE AI)
share.google/aimode/KOI5NDaG93NHe8e1L



WHATSAPP
[0532 787 49 92](https://wa.me/05327874992)



LINKEDIN
linkedin.com/in/ulvi-ozcan



INSTAGRAM
instagram.com/ulviozcan



KAPSAMLI İLETİŞİM BİLGİLERİ
[Dijital kartvizit · dijiname.com](https://dijiname.com)