

טווית קשרים כאמצעי להתמודדות בסביבה תחרותית

מאת : אורי שלזינגר

תאריך : 02/07/2008

ביום העיון השנתי אותו ערכה Silicom Ventures במלון דייויד אינטרקונטיננטל בת"א התקיימה הרצאתו של **Adrie Reiders** אשר עסקה ביצירת קשרים (Networking).

אדרי ההולנדי התמקד בהרצאתו ביזמים אך לדעתי במציאות התחרותית (או האכזרית) בה פועלים סוכני הביטוח, הרי שעצותיו בוודאי ישימים גם להם.

כבסיס לדבריו מציין אדרי שיש להתחיל בטווית הקשרים בכל הזדמנות ומוקדם ככל האפשר.

בהתייחסו לתקופה המודרנית הנוכחית הוא מזכיר את השימוש ברשתות חברתיות כגון: LinkedIn ; Facebook ; MySpace ; Plaxo ; E.Factor ופורטל אותו הוא מנהל.

מעניינת הייתה הנוסחה אותה הוא הזכיר בדבריו המתארת את הבסיס ליצירת קשר טוב (Click) בין שני אנשים: C ; C2XFXT=Click – הכוונה לכימיה בין הגורמים; F – התאמה, מבחינת רקע, עניין וכדו'; ו-T – תזמון נכון.

פירוט מלא עם הדגמות לדרך יצירת קשרים מביא אדרי בספרו The N Factor אשר בו מוצגת הדרך הנכונה והאפקטיבית ליצירת קשרים – הוא מדגיש ומציין שבכל הזדמנות, כל שהיא, אשר בה צפויים להיות מספר מוצרים, שירותים, ופרטים שהם זהים מבחינת התועלת שלהם, החוזק של קשר ורשת הקשרים יהוו את הגורם המכריע הסופי בקבלת החלטה.

בספרו האמור מבקר אדרי את בתי הספר הגבוהים להשכלה כמו גם את האוניברסיטאות אשר מלמדים טכניקות בעלות ערך לניהול עסק אך הנושא, החשוב כל כך, של יצירת קשרים נעדר מכל תוכנית לימודים.

חלק נכבד מהספר עוסק לא רק בדרכים ליצירת קשרים אלא בחלק בלתי נפרד מפעילות זאת – הכוונה היא לטיפוח הקשרים ולשמירתם לאורך זמן. בהתייחסו לאמור הוא מזכיר את www.salesforce.com ככלי יעיל לשימור קשרי לקוחות.

אדרי גם בדעה שקשרים ניתן לטוות בכל אירוע שהוא: מאירועי ספורט ועד אירועי צדקה (בוודאי שועידת הסוכנים והיועצים שתתקיים ב-1 ליולי הוא אחד המקומות הראויים). אחד הכלים להרחבת קשת הקשרים הוא שיתוף של בעלי עניין ברשת שכבר נטווחה – שיתופו של גורם ברשתו של האחר.

נראה שגופים מכובדים כמו גם פרטים מצאו היגיון בטיעוניו של אדרי, כדוגמא ניתן לאזכר את חברת הברוקרים הבינלאומית AON אשר בחרה ביישום שיטות עבודתו

[id=1&http://efactor.com/?page=partners](http://efactor.com/?page=partners?id=1)

לסיכום, תפיסה עסקית מעניינת אשר בהחלט חשוב להנחילה באקדמיה ובתחומי עיסוק הקשורים לסחר ולשירותים. תפיסה זו בהחלט ישימה למציאות, הלא פשוטה, המתקרבת, בצעדי ענק, לעבר סוכני הביטוח בישראל.

can Change the dynamics of Your Business/ The N Factor – How Efficient Networking -
Marion Freijssen & Adrie Reinders

page=1&cat=250&http://www.wbusinessbooks.com/shop/product.php?productid=16134

www.efactor.com

[סגור חלון..](#)

[http://www.anet.co.il/Dev2Go.web?Anchor=story_print_Page&ITable=198926
&idune_dataid=15013&rnd=27370](http://www.anet.co.il/Dev2Go.web?Anchor=story_print_Page&ITable=198926&idune_dataid=15013&rnd=27370)