

Networking workshop



2025. augusztus 6.
Data Science Klub

Marton Gábornak hívnak

- 10+ év multinacionális és banki háttér - értékesítés, kockázatkezelés, innovációs igazgató
- 2015 óta foglalkozom csúcsteljesítmény coachinggal
- 100+ boldog céges és magánszemély ügyfél
- Multinacionális cégeknek és KKV-knak elsősorban tréningeket tartok, emellett dolgozom együtt 1 on 1 konzultációk keretében vezetőkkel, vállalkozókkal, szoftverfejlesztőkkel
- Főbb témák: csúcsteljesítmény, networking készségek, praktikus AI, leadership, karrierfejlesztés
- Networking, kapcsolatépítésnek köszönhetem a karrierben lévő haladásomat és a vállalkozás fejlődését



Forbes.hu



ROSSMANN Grow with Google





Hogy hozd ki a legjobbat ebből a mai workshopból?

100%



**Azt használd ami jól működik
Neked**



Te hogy állsz a networkinggel?

Te hogy állsz a networkinggel?



= természetesen jön, élvezem



= van benne gyakorlatom, megoldom



= kell, de feszélyez



= szorongok tőle, nem tudom hogyan csináljam



2



1



6



3



Milyen elvárásod van, milyen téma érdekelne különösen ma?

1. Hogyan építsek szakmai társaságot?
2. Hogyan lépjek túl a szorongásomon a kapcsolatépítés kapcsán?
3. Hogyan indítsak egy beszélgetést?
4. Hogyan tudok lezárni egy beszélgetést, vagy nem-et mondani egy megkeresésre?
5. Introvertáltként milyen praktikák vannak?
6. Hogy tudok úgy kapcsolatot építeni, hogy ne érződjön nyomulósnak vagy éppen salesnek?
7. Hogyan tudom fenntartani és kamatoztatni a kapcsolatrendszerem?



Milyen témákat fogunk érinteni?

- Mi is a networking, kapcsolatépítés és mi nem?
- Networking mindset
- 1 perces bemutatkozás
- Konferencia hackek
- Networking folyamata
- Hogyan építsek szakmai kapcsolatrendszer hosszú távon?
- LinkedIn és a networking
- Kérdezz-felelek



Mi lehetséges, ha jól építed a kapcsolataidat?

Forbes

Grow with **Google**



Néhány statisztika

- Az állások 70-80%-át nem hirdetik meg, hanem feltöltik vagy belülről vagy kapcsolatrendszeren és ajánláson keresztül
- Ajánlás érkező jelentkezők 7x akkor eséllyel indulnak egy állás kapcsán, azokhoz képest, akik csak jelentkeztek rá külsősként (felvétel aránya 34% vs 5%)
- Akiket ajánlás révén vettek fel 45%-uk, 4+ évet maradnak a cégnél, míg ez az arány csak 25% azoknál, akiket álláshirdetésen keresztül vettek fel
- Munkatársi elégedettség magasabb, ha valakit kapcsolatrendszerből vettek fel - illetve a megtartási arány 46%, míg akit álláshirdetésből 33%

Mi lehetséges, ha jól építed a kapcsolataidat?

- A kapcsolatépítés egy hatástöbbszöröző (leverage)
- Sokszor a legjobb lehetőségek, legyen szó egy új állásról vagy üzleti megbízásról a kapcsolatrendszeren keresztül jön
- Akár olyan emberekkel tudsz megismerkedni, akihez nem juthattál volna el - pl.: mentor
- Sokszor éppen a személyes márkád miatt keresnek meg



Mielőtt a stratégiákról beszelnénk...



Mi jut eszedbe ha meghallod, hogy networking - kapcsolatépítés?

- Kapcsolatépítés = érték adás és együttműködés
- Pay it forward - előre adj
- Az értékadás nem tukmálás, sosem saleses



Egy aranybányán ülsz



A proaktív kapcsolatépítés elve

- Ne várd, hogy mások keresnek meg (kivéve ha data scientist vagy:))
- A lehetőségek mindenhol ott vannak
- Cselekedj – keresd alkalmat



Ha megjátszod magad, nem fog működni

A kíváncsiság, az egyszerűség és az őszinteség mindig nyer

- Az őszinte kapcsolatok a bizalomra épülnek
- Az elsődleges célod legyen, hogy segíts másoknak és értéket adj
- Légy kíváncsi a másik emberre, ne csak arra, hogy ő mit tud adni neked



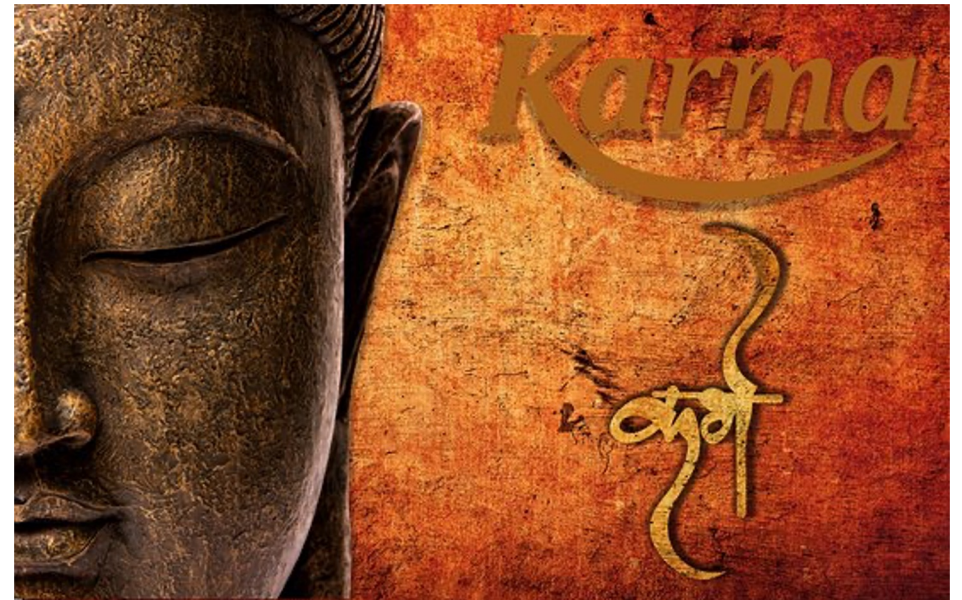
$$1+1=200$$

- Egy átlagos embernek kb 100 mélyebb kapcsolata van
- Érdeemes egymásnak bemutatni másokat
 - Többszörös hozzáférés a többi ember kapcsolatrendszeréhez
 - Pozicionálás - ugyanazon a szinten, ahol a két ember van
- Személyes márka többszörő - legyen ők a személyes márka nagyköveteid
- Akivel megismerkedsz, nem biztos, hogy ő a “te célpiacod”, hanem az ő ismerőse - ezért fontos a jó bemutatkozás



Networking flow

- “Amit adsz, azt kapsz”
- Érték áramlás - néha meglepő módokon és helyekről



Adj most, kapj később

- Felejtsd el a ROI-t és a KPI-t
- Ez nem egy sprint, hanem egy maraton
- Váljon szokássá
- Exponenciális eredmények



A megérdemelt kérés

- Sok ember akarna veled dolgozni vagy segíteni neked, csak nem tudja hogyan
- Főleg ha már kaptak értéket tőled
- Rendben van segítséget vagy szívességet kérni



A kávényom hatás

- Hagyj kávényomot a másikon, hogy emlékezzen rád
- Mi az, ami miatt emlékezni fognak rád?



Én és Ők



Ismerd magad és, hogy kit keresel

- Az emberek könnyebben tudnak kapcsolódni hozzád, ha tudják, hogy ki vagy és mit csinálsz
- Könnyebben megtalálod azokat az embereket (vagy közösségeket), akiket keresel, ha tudod, hogy kit és mit keresel



Beszéljünk rólad



Mit érdemes definiálni magunkról, hogy könnyebben kapcsolódjanak hozzánk?

- #Tagek
- Mit csinálsz, az mit jelent, miben segít?
- 1 perces bemutatkozás

Az első dolog amire szükségünk van



**Mik # tag-jeid? (a fő üzeneted
alapjai)**

Mik # tag-jeid? (a fő üzeneted alapjai)

- Munkakör - pl.: Data Scientist
- Specializáció - pl.: churn elemzés
- Konkrét terület - pl.: webshop, bank, FMCG
- Változhat attól függően, hogy milyen konferencián vagy, milyen relevanciája van

Hogyan definiálad magad?

- Mi a szakterületed?
- Miért azt csinálod, amit csinálsz?
- Milyen készségeid, megoldásaid vannak, amiket fel tudsz ajánlani?
- Miben tudsz segíteni? (akár történetben) Hogyan tudsz segíteni másoknak? (gondolj olyanra, ami neked könnyedén jön, és amit akár ingyen is szívesen adnál)
- Miért érdemes rád hallgatni?

1 perces bemutatkozás

- Több formája is van - a körülményektől függ
- Legyen rövid és pontos - ideális, ha 2-3 mondatba is össze tudod foglalni
- Egy jó intro kíváncsiságot kelt a másikban -
hmm ez érdekes
- Logika + érzelem: legyen érthető és praktikus,
amivel érzelmeket kelt
- Beszélj szenvedéllyel magadról - ezért fontos,
hogy a “miérttet” definiáld



1 perces bemutatkozás

- Klasszikus 1 perces bemutatkozás - “Segítek (célcsoport) ,
hogy (elérjenek eredményt), anélkül, hogy (fájdalompont)”
 - Ez gyakran túlságosan is “porszívó ügynökös” vagy
“logikus”
- Érdemes kiegészíteni
 - Miért szeretem csinálni?
 - Gyors (siker) történet, hogy miért is fontos neked

1 perces bemutatkozás checklista

- Logika: megérti a másik, hogy pontosan mit csinálsz?
 - Pl.: Abban segítek...
 - Milyen problémákat oldok meg?
- Érzelmi: szenvedélyes vagyok, átjön, hogy élvezem?
 - Miért csinálom azt, amit csinállok és mit szeretek benne?
- Tudok hozzá kapcsolódni? (történet segít)
 - Rövid történet
- Hagy-e kávényomot?
 - Hogyan tudnám még emlékezetessé tenné?



Prompt

“Kérlek legyél egy networking, kapcsolatépítésben járatos tanácsadó. Szeretném összeállítani az egyperces, rövid bemutatkozásomat mint data scientist. Ami fontos nekem a bemutatkozásban, hogy érdekes legyen, ki legyen emelve a tapasztalatom, de egyben könnyen is megjegyezhető legyen. Milyen kérdésekre válaszoljak, hogy segíts ebben?”

Prompt

Kérdések a bemutatkozásodhoz:

1. Mivel foglalkozol pontosan data scientistként?

(Mit csinálsz a gyakorlatban? Milyen típusú adatokkal dolgozol?)

2. Melyik iparág(ak)ban van tapasztalatod?

(Pl. pénzügy, e-kereskedelem, egészségügy, stb.)

3. Mi az egyik legizgalmasabb vagy legbüszkébb projekted, amin dolgoztál?

(Lehet konkrét eredmény, hatás vagy megoldott kihívás)

4. Milyen problémák megoldásában tudsz segíteni másoknak?

(Miért lehet érdekes, ha valaki beszélget veled?)

5. Mi különböztet meg más data scientistektől?

(Pl. üzleti gondolkodás, jó kommunikáció, gyors kivitelezés, stb.)

6. Mit keresel most?

(Kapcsolatok, új projektek, tudásmegosztás, állás, inspiráció?)

7. Mi a célod egy ilyen bemutatkozással?

(Mit szeretnél, hogy az emberek megjegyezzenek rólad vagy hogyan keressenek meg?)

1 perces bemutatkozás minta

- Szia, én András vagyok, data scientistként dolgozom, elsősorban e-kereskedelmi és pénzügyi cégeknél. Olyan projekteken dolgozom, ahol az adatokat nem csak elemezni kell, hanem valódi üzleti döntéseket támogatni velük. Például egy churn modellt készítettem egy webshopnak, amivel 18%-kal tudták csökkenteni az ügyfélvesztést — ami konkrétan több milliós bevételmegetartást jelentett. Szeretem, ha a munka nem csak technikailag izgalmas, hanem van benne hatás is. Most olyan emberekkel keresem a kapcsolatot, akikkel lehet együtt gondolkodni adatos projekteken — akár tanácsadás, akár hosszabb együttműködés formájában

Használd a Mutatkozz be channelt

__mutatkozz-be__

[@Mester Tomi](#) created this channel on September 9th, 2024. This is the very beginning of the channel. Minél nagyobb a szakmai kapcsolati háló, annál könnyebben találsz mentort, megoldásokat, problémáidra, stb. Kezd itt egy bemutatkozással. Majd add hozzá magad a belső taglistához ([Edit description](#))

 Add People to Channel

Hogyan építs kapcsolatokat egy rendezvényen (akár introvertáltaként)?



Hol is érdemes networkinggelni mint data-s?

- Ha a célod a szakmai társaság bővítése:
 - Data Science Klub - itt van külön lehetőség összekapcsolódásra: <https://dataklub.hu/random-network/>
 - Szakmai konferencia
 - Szakmai meetup
- Ha kitekinténél a piacra:
 - Cégek szerveznek egy-egy data, vagy IT témára
 - Business fest
 - HR fest

Az esemény előtt

- Keresd meg azokat az embereket, akiket már ismersz
 - Regisztrálj a rendezvény appjába (ha van olyan), nézz körbe
 - Kommunikálj róla social médiában, hogy ott leszel és ki lesz még arra?
- Kutass utána a résztvevőknek (még az előadóknak is), és vedd fel a kapcsolatot azokkal, akik érdekelnek
- Ha másik országban/városban vagy: nézd meg a közösségi helyeket, kapcsolódó eseményeket
- Állíts be QR-kódos háttérképet a telefonodra

Esemény alatt

- Keress olyanokat, akiket már ismersz – ők általában nincsenek egyedül - már itt könnyebben megnyílsz, ha ismerőssel találkozol
- Tölts időt a kávégép körül és a dohányzó részekben
- Vegyél részt a networking appban szervezett találkozókön (beszélgethetsz másokkal is a helyszínen)
- Ne mélyedj bele túlságosan a beszélgetésekbe (ha viszont úgy érzed, hogy megtalálod azokat az embereket akikkel szimpatizálsz, akkor maradj velük hosszabb ideig)
- Zárásként: „Találkozzunk az afterpartyn!”
- Profi tipp: barátkozz és ismertesd össze azokat, akikkel találkozol



Networking folyamata (checklista)

- Mindset: értéket adjak: egy problémájára adjak megoldást vagy kapcsoljam össze valakivel
- Tudd meg a legfontosabb dolgokat a beszélgetőpartneredről
- Add át a legfontosabb üzenetet magadról
- Ne menj túl mélyre a beszélgetésben – kelts érdeklődést, és hagyj teret egy későbbi, mélyebb beszélgetésre (pl. a konferencia után)
- Ajánlj fel segítséget valamiben (akár később is megteheted)
- Javasolj kapcsolódást LinkedIn-en, majd később WhatsAppon / Telegramon / Signalon / Viberen / WeChaten (kérdezd meg, melyiket használja!)
- Zárásként: „Találkozzunk az afterpartyn!”
- Profi tipp: ismertess össze embereket, akikkel találkozol

Praktikus tanácsok

- Tanuld meg a nevét (amit NE csinálj: ne ismételd túl gyakran)
- És/vagy: jegyezz meg róla egy lényegtelen kis sztorit
- Tedd izgalmassá a beszélgetést azzal, hogy érdekes kérdéseket teszel fel róla (mindenki szereti, ha őszintén érdeklődnek iránta)
- Gondold komolyan a kérdéseidet
- Hogyan kérdezd meg tőle? Pontosan így
- Mi az az egy dolog, amire szeretnéd, hogy emlékezzenek rólad / amit hozzád kapcsoljanak?
- Linkedin + kedvenc app + selfie

Hogy mondjak nemet?

- Érdeemes szelektálnád - tudni, hogy mi érdekel most, mi kevésbé (levlisták)
 - Amikor megkeresnek, mivel keresnek meg, hogy ez most érdekes-e neked
- Nem mondás alappillérjei:
 - Nem mondás az a jogod
 - Kedves és határozott
 - Egyértelmű
- Péda: “Örülök, hogy beszéltünk, meg kapcsolódtunk”
- Példa: “Köszönöm, hogy megkerestél, jelenleg nem vagyok nyitott az ilyen jellegű megkeresésekre. Mindamellett ha aktuális lesz, akkor tudok nálad jelentkezni. Üdvözlettel, András”

Beszélgetés indítók

- Kérdések:
 - Miért jöttél erre a konferenciára?
 - Mi volt érdekes neked ebben az előadásban?
 - Mi a legnagyobb kihívásod most?
 - Miben vagy most benne? Mi a legizgalmasabb projekted?



Rendezvény után

- Nézd át azoknak az embereknek a profiljait és weboldalait, akikkel talákoztál
- Prioritás – ahol most van kapcsolódási pont
- Ne most kérj találkozót – javasolj inkább egy utánkövetést 2–4 hét múlva
- Kapcsolódj újra régi ismerősökkel úgy, hogy bemutatsz nekik egy új embert – ez jó indok egy új találkozóra
- Minden kapcsolat egy lehetőség, akár új, akár régi



Hogyan tudod gyorsan építeni a kapcsolatrendszered?



Superconnectors

- Olyan emberek, akiknek kiterjedt és megbízható kapcsolati hálójuk van
- A legnagyobb előnyt jelenthetik az üzletedben, ha támogatnak vagy ajánlanak téged – különösen B2B területen
- Ha mentort vagy tanácsadót keresel, a legjobb út, ha egy superconnectort kérsz meg rá



Emberek összekapcsolásában rejlő erő

- Nézd át újra a kapcsolati listádat, és gondold végig, hogyan tudnád támogatni őket egy bemutatással a saját kapcsolatrendszeredből
- Amikor új emberekkel találkozol, használd erőforrásként a már meglévő kapcsolati hálódát



Hogyan kapcsolj össze embereket?

- Gondold végig: kit kivel lenne érdemes bemutatni?
- Amikor összekötöd őket, írd nekik például így:
- „Sziaztok! Szeretnélek Titeket bemutatni egymásnak ebben az üzenetben. Péter X-el foglalkozik, Tamás pedig Y-el, és szerintem lenne közös témátok...”
- Kérhetsz előtte engedélyt is mindkét féltől (ez az ún. ‘double opt-in’ bemutatás)

Bemutatós kérés

- Mindig sokat segít, ha meg tudsz nevezni egy konkrét személyt, akivel szeretnél kapcsolatba kerülni
- Légy kedves, rövid és lényegretörő
- Kérdés: Kit ismersz, aki...?
- Példa:
 - „Szia Péter! Talán emlékszel, a 2019-es Budapest Startup Safarin találkoztunk. Remélem, jól vagy. Látom, hogy kapcsolatban állsz Márton Gáborral, és szeretnék vele kapcsolatba lépni, mert úgy tűnik, jól ismeri a magyar coach világot. Most indítom az új startupomat, amiben coachokat képzünk, és magyar partner(eke)t keresek. Össze tudnál minket kötni?”

Hogyan eleveníts fel egy korábbi kapcsolatodat?

- Érdemes időnként újra átnézni a listáidat, és újrakapcsolódni olyan érdekes emberekkel, akikkel már egy ideje nem beszéltél
- „Szia [NÉV], talán emlékszel, [KONFERENCIA & VÁROS] eseményen találkoztunk [DÁTUM]-on. Remélem, jól vagy. Most rábukkantam a profilodra, és eszembe jutott a beszélgetésünk [RÖVID SZTORI]. Mit szólnál egy kis update-hez?”
- Visszatérhetsz hozzá akár egy bemutatási javaslattal is, hogy kivel lenne érdemes megismerkednie
- Használj Calendly-t vagy más hasonló időpontfoglaló eszközt, és küldd el a linkedet

Tippek, hogy fenntartsd a kapcsolati hálódát

- Legyen adatbázisod
- Időnként jelentkezz be néhány embernél és csak érdeklődj
- Legyen egy VIP-listád, és folyamatosan bővítsd
- Érdeemes utánkövetni
- Köss össze az embereket egymással
- Kommunikáld a projektjeidet, haladásod, sikereidet a közösségi médiában (főleg Linkedinen)
- Érdeemes folyamatosan megosztanod a szakmai haladásodból 1-1 részletet vagy sikert
- Megkeresésekre - ott is válogass, hogy melyikre válaszolsz (nem kell mindenre válaszolnod)
- Tartsd meg a fókuszkod, hogy most mi neked a fontos

Készen állsz egy kihívásra?

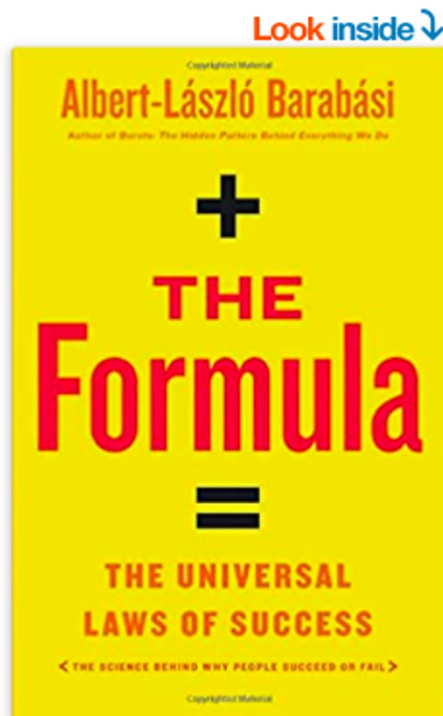


Kávé kihívás

- Hetente kávézz (offline vagy online) legalább egy emberrel akit még nem ismersz
- Mutass be 1-1 embert egymásnak a kapcsolatrendszeredből, akiknek szerinted érdemes lenne beszélniük



Könyv javaslat



 Listen

Albert-László Barabási

The Formula: The Universal Laws of Success Hardcover – November 6, 2018

by [Albert-László Barabási](#) (Author)

★★★★☆ 172 ratings

Editors' pick Best Nonfiction

[See all formats and editions](#)

Kindle
\$14.21

[Read with Our Free App](#)

 Audiobook
\$0.00

[Free with your Audible trial](#)

Hardcover
\$21.99

22 Used from \$14.84
27 New from \$17.74

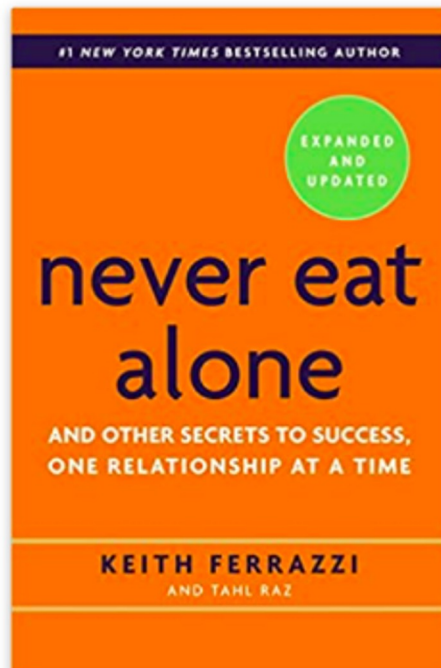
Paperback
\$16.35

3 Used from \$14.55
6 New from \$16.35

Savings Get 3 for the price of 2. [Shop items](#)

In the bestselling tradition of Malcom Gladwell, James Gleick, and Nate Silver, prominent professor László Barabási gives us a trailblazing book that promises to transform the very foundations of how our success-obsessed society approaches their professional careers, life pursuits and long-term goals.

Könyv javaslat



Never Eat Alone, Expanded and Updated: And Other Secrets to Success, One Relationship at a Time Hardcover – June 3, 2014

by [Keith Ferrazzi](#) ∨ (Author), [Tahl Raz](#) ∨ (Author)

★★★★☆ ∨ 508 ratings

[> See all formats and editions](#)

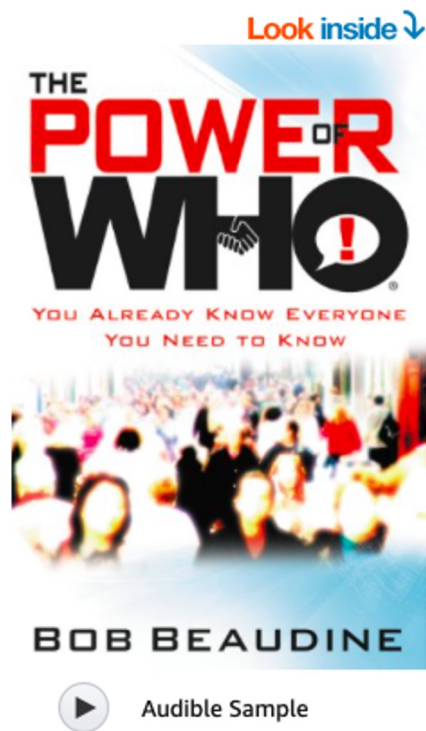
Kindle
\$15.61 after credits

Hardcover
\$15.60

Plus, earn a **\$1.30 credit**
Read with Our **Free App**

87 Used from \$5.43
32 New from \$16.48
7 Collectible from \$13.44

Könyv javaslat



The Power of Who: You Already Know Everyone You Need to Know Kindle Edition

by [Bob Beaudine](#) (Author) | Format: Kindle Edition

★★★★★ 130 ratings

> [See all formats and editions](#)

Kindle
\$4.47

[Read with Our Free App](#)

 **Audiobook**
\$0.00

[Free with your Audible trial](#)

Hardcover
\$8.00

109 Used from **\$1.51**
12 New from **\$8.99**
11 Collectible from **\$8.00**

Preloaded Digital Audio Player

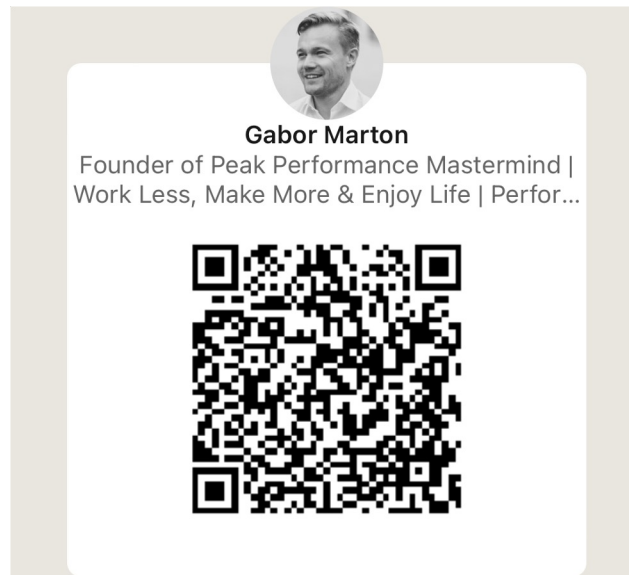
Bob Beaudine believes *Networking is Not* working for Americans any longer. This highly respected and well-connected head hunter shares his philosophy on what really works in identifying what your dream in life is and how to get it. With his unique 100/40 principle, Beaudine takes the traditional networking concept, shakes it up and rebuilds it, explaining that individuals already know everyone they need to know. He shows readers that they have established a powerful network simply by interacting with people

< [Read more](#)

Kérdezz-felelek



Köszönöm!



gabor@martongabor.hu