



Habilidades de interação são essenciais para o sucesso profissional

Networking skills are critical for your professional success in the USA

Learning to make useful contacts "American-style" can be one of the most powerful tools in finding a job or in making business contacts in the US.

However, you should know the rules because it can challenge the way that you are used to doing things in your country of origin.

People network in many countries. However, in the US, unlike many other countries, you can often find employment by contacting people whom you have never met before – but you need to know the rules.

In the US etiquette must be applied which may be different from the guidelines you learned elsewhere.

Networking is the process of gaining information for professional purposes by making contacts. It's an informal way of getting business related information by interacting with people.

A network is a group of people who have something in common and/or come together on a regular basis; for instance, family and friends, a professional association, a club or people attending the same church or place of worship.

In other words, your network is made up of all the people who you know. You should maintain your network whether you have a job or not.

According to the networking counselor Harvey Mackey, "People aren't strangers if you have already met them. The trick is to meet them before you need them."

Keep in mind that in job hunting, networking isn't just about contacting people you know and asking them for a job or a business situation directly; it's asking for information leading to an employment opportunity.

Networking will not only improve your business prospects, but it can also lead to a better quality of life by meeting interesting new friends.

To network effectively, you need a few tools. The most important one is your self-introduction, - describing yourself in a few words. For example, this is how I introduce myself:

"My name is Nara Venditti. I help people to learn the process of getting a job in the USA and to become better communicators in business situations. I specialize in immigrants and people who are new to this country."

Then ask a question "What type of work do you do?" Your self-introduction should be short, clear and tailored to the event.

If you are attending a wedding party or any other social event, your profession might not be as important as how you are related to the event. In this case you may say, "I'm the bride's cousin".

Several aspects are involved in effective networking.

I teach them in detail in my courses where my students have opportunity to

practice. Let me leave you with a few tips.

1. Develop and practice your self-introduction. Remember the more you practice the more you improve.

If you practice your pitch you will sound confident and credible, and projecting confidence is critical when English is not your native language. One good way to practice any oral presentation is to tape it and play it back to yourself until you get it as perfect as it can be.

2. Join organizations of interest to you (professional associations, chambers of commerce, etc.) Attend events (club meetings, fundraisers, family reunions, etc.)

3. Do not monopolize the conversation. Allow the opportunity for the other party to speak, too.

4. Know the appropriate topics. Never go into detail about your health or personal misfortunes. Never ask how much money people make. Do not talk in depth about politics. And most importantly, enjoy networking and meeting new friends.

I do! Take these affordable courses and you will learn other important communication skills:

✓ **Powerful Communication Skills**
Mon., October 3 – 31, 6:30 – 8:30 PM
- Code # 11694

✓ **How to Get a Job in the USA**
Sat., Oct. 8 – Nov. 12, 10:00 am - 12:00
- Code # 11695

✓ **American Business Communication 101**
Mon., Nov. 7 – Dec. 5, 6:00 - 12:00 PM
- Code # 11696

To register, call Western Connecticut State University at (203) 837-8228 or 837-8225.

Dr. Nara Venditti is president of the company Succeed In America, and may be reached at (203) 791-1107 or nara@tribunact.com

As pessoas não são estranhas se já lhes foram apresentadas. O segredo é conhecê-las antes de precisar delas". (Harvey Mackey, conselheiro sobre network). Aprender a fazer contatos efetivos, no estilo americano, pode ser um dos instrumentos mais valiosos na procura por emprego ou para relações comerciais nos EUA. Entretanto,



you should know the rules because it can challenge the way that you are used to doing things in your country of origin.

As pessoas fazem contatos em várias partes do mundo. Porém, nos EUA, diferente de outros

países, você pode conseguir emprego contactando pessoas as quais nunca conheceu antes – mas é preciso saber as regras de interação (networking) na América. Para um contato eficiente no mercado americano, é preciso aplicar certas normas de etiqueta que podem ser diferentes.

O que é networking?

É o processo de fazer contatos ou buscar informações com finalidade profissional, ou seja, networking é uma maneira informal de obter informações de negócios através da interação com outras pessoas.

O que é network?

É um grupo de pessoas que tem algo em comum ou se reúnem regularmente. Por exemplo, familiares e amigos, uma associação profissional, um clube, pessoas frequentando a mesma igreja, etc. Em outras palavras, o seu network são as pessoas que você conhece. Você deve manter o seu network indiferente de estar ou não empregado. Segundo Harvey Mackey, conselheiro sobre network, "As pessoas não são estranhas se já lhes foram apresentadas. O segredo é conhecê-las antes de precisar delas".

Lembre-se que na procura por

trabalho, networking não é apenas contactar pessoas que você conhece e pedir-lhes um emprego, mas sim solicitar-lhes informações que abrirão portas para uma oferta de trabalho. Este processo não só aumentará a possibilidade de encontrar amigos com interesses similares como também direcioná-lo a uma vida melhor. O mais importante é apresentar-se, ou seja, descrever a si próprio em poucas palavras. Por exemplo, ao me apresentar a alguém digo: "Meu nome é Nara Venditti. Eu ajudo pessoas no processo para conseguir emprego nos EUA, além de aperfeiçoarem sua habilidade de comunicação em situações de negócios."

Meu foco são imigrantes e pessoas recém-chegadas neste país". Então prossiga fazendo uma pergunta "Qual é o seu trabalho?"

Sua apresentação deve ser breve, clara e de acordo com a ocasião. Se estiver em uma festa de casamento ou outro evento social, sua proficiência pode não ser mais importante do que a sua conexão com o evento. Neste caso, poderá dizer: "Sou o primo da noiva". Um networking efetivo envolve vários aspectos. Nos cursos que ofereço, ensino cada um detalhadamente e os alunos têm a oportunidade de colocá-los em prática. Mas deixe-me oferecer-lhe algumas dicas:

1. Crie e pratique sua apresentação pessoal. Lembre-se que quanto mais praticar, melhor ficará. Se treinar o seu tom de voz, passará segurança e credibilidade.

E mostrar segurança é essencial principalmente quando a língua inglesa não for o seu idioma. Uma boa maneira de praticar uma apresentação oral é gravá-la e ouvi-la até dominá-la.

2. Faça parte de uma organização de seu interesse (associações profissionais, câmara do comércio, etc.)

3. Não monopolize a conversa. Dê à outra pessoa a oportunidade de se expressar.

4. Saiba os tópicos que são apropriados. Nunca entre em detalhes sobre a sua saúde ou problemas pessoais. Nunca pergunte quanto a pessoa ganha.

Não se aprofunde em assuntos políticos. O mais importante é divertir-se enquanto networking e fazer novas amizades. Eu me divirto!

Participe de um destes cursos acessíveis e aprenda sobre outras importantes habilidades de comunicação:

✓ **Habilidade de Comunicar-se Efetivamente.** Seg., 3 – 31 de outubro das 18h30 às 20h30 - Código # 11694

✓ **Como Conseguir Emprego nos EUA** Sáb., 8 de out. – 12 de nov., das 10h ao meio-dia – Código # 11695

✓ **Comunicação nos Negócios Americanos (101).** Seg., 7 de nov. – 5 de dez., das 6h ao meio-dia – Código # 11696

Ligue para a Western Connecticut State University, (203) 837-8228.

Dr. Nara Venditti é presidente da companhia Succeed In America! (203)791-1107 ou email: nara@tribunact.com

VENDENDO? COMPRANDO?

FALE COMIGO!

ACOMPANHAREI VOCÊ PASSO A PASSO PARA AJUDÁ-LO A CONQUISTAR O SEU SONHO!

FALO PORTUGUÊS E ESPANHOL

TRABALHANDO PARA ATENDER A NECESSIDADE DE CADA UM DE SEUS CLIENTES!



**18 MILL PLAIN RD.
DANBURY, CT 06811**

RESIDENTIAL BROKERAGE

www.ColdwellBankerHomes.com



**PATRICIA
(PATSY)
RAPELA**

**CEL:
203-417-4748**

**CASA:
203-775-2554**

**ESCRITÓRIO:
203-830-4928**

RAMAL: 226