



7 sposobów na udany biznes lunch



Aleksandra Makles, Małgorzata Król

Biznesowy lunch to ostatnimi czasy jedna z najpopularniejszych form spotkania w interesach. I nie ma co się dziwić, ponieważ w takich mniej formalnych okolicznościach łatwiej przełamać lody, przeforsować trudny projekt i zbudować bliższe relacje z klientem czy kontrahentem.

56 przedsiębiorcy@eu

Aleksandra Makles, Małgorzata Król

Założycielki firmy szkoleniowo-doradczej Krawat i Muszka specjalizującej się w prowadzeniu szkoleń zamkniętych i otwartych m. in. z autoprezentacji, standardów obsługi, etykiety w biznesie, dress codu'u oraz doradztwa wizerunkowego. Autorki bloga www.krawatimuszka.pl, gdzie poruszają zagadnienia z szeroko pojętego savoir-vivre'u. Ogromną przyjemność sprawia im motywowanie ludzi do osiągania ich własnego sukcesu.

Dewiza życiowa

Możesz mieć wszystko czego zapragniesz, jeżeli pozbędziesz się przekonania, że nie możesz tego mieć.

Robert Anthony

Rezerwacja stolika

Zawsze pamiętajmy o rezerwacji stolika. Niewybaczalną gafą byłaby sytuacja, w której wchodząc do restauracji, nie będzie dla nas i naszego klienta wolnego miejsca lub jedynym dostępnym będzie ten w pobliżu toalet lub kuchni.

Cel posiłku biznesowego

Tego typu spotkania to zawsze bardziej biznes niż lunch. Zapraszamy naszego klienta na obiad, by porozmawiać z nim o interesach i lepiej się poznać. Posiłek nie jest celem samym w sobie. Niestety nie jesteśmy tam po to, aby się najeść. Zamawiając potrawę wybierzmy tę, której spożywanie nie sprawi nam problemu i nie utrudni komunikowania się przy stole.

Kiedy rozpocząć rozmowę o interesach?

Na początku warto wspomnieć o „small talk”, czyli rozmowie o przysłowiowej pogodzie, która jest wprowadzeniem do rozmowy o interesach. Tematyka porusza-

Podczas takich spotkań warto pokazać się z jak najlepszej strony, dbając o każdy szczegół i reprezentując swoją firmę i własną markę na najwyższym poziomie.

Wybór miejsca

Podczas biznes lunchu kluczową rolę odgrywa atmosfera, dlatego w sposób szczególny powinniśmy zadbać o wybór odpowiedniego lokalu. Restauracja ta powinna nam być wcześniej znana i przetestowana, aby uniknąć rozczarowania jakością serwowanych w niej posiłków. Jeśli nie znamy preferencji kulinarnych naszego klienta, dobrze wybrać tę o rozbudowanym menu, aby nasz gość mógł znaleźć coś dla siebie. Restauracja ma również sprzyjać swobodnej konwersacji i nie narzucać zbyt sztywnego sposobu zachowania. Miłym gestem będzie wybranie lokalu w pobliżu miejsca pracy gościa, z łatwym dojazdem i dostępnością parkingu.

Restauracja ma również sprzyjać swobodnej konwersacji i nie narzucać zbyt sztywnego sposobu zachowania

nych wtedy kwestii jest zazwyczaj bardzo luźna, dotyczy takich tematów jak rozrywka, sport, hobby, aktualne wydarzenia kulturalne. Pomaga nam rozluźnić atmosferę, zdobyć wiedzę o naszym partnerze biznesowym czy kliencie oraz zna-

leć płaszczyznę wspólnych zainteresowań. Umiejętnie przeprowadzona konwersacja, buduje nasz profesjonalizm i wpływa korzystnie na dalszą ocenę naszej osoby.

„Small talk” nie powinno trwać dłużej niż 10–15 minut. Po tym czasie powinniśmy przejść do głównego tematu naszego spotkania.

Alkohol

Pod żadnym pozorem nie zamawiamy alkoholu, ani nie proponujemy go swojemu klientowi. Świadczy to o braku profesjonalizmu i nie wróży powodzenia w kontaktach biznesowych.

Płacenie rachunku

Obowiązek zapłacenia rachunku spoczywa zawsze na gospodarzu, czyli osobie zapraszającej. Można to zrobić już przed przybyciem naszego klienta, wręczając kelnerowi kwotę przekraczającą spodziewaną wysokość zamówienia. Prosimy wtedy o opłatę rachunku (wraz z napiwkiem) z tej gotówki i o wręczenie reszty oraz paragonu w kopercie, w momencie opuszczenia przez nas restauracji. Jest to sposób najbardziej elegancki, ponieważ nasz gość nie widzi wysokości rachunku.

Jakich tematów nie poruszać?

Z pewnością tematu zdrowia. Nawet jeżeli ktoś zapyta o nasze samopoczucie, to nie powinniśmy rozwodzić się na temat bólów stawów czy innych dolegliwości. To pytanie ma charakter kurtuazyjny i w taki też sposób należy na nie odpowiadać.

Lista tematów zakazanych to również religia, polityka i rasizm. To kwestie, które wciąż wywołują dużo emocji, a zazwyczaj nie wnoszą niczego konstruktywnego do dalszej rozmowy.

Unikajmy również rozmów na temat osób nieobecnych, zwłaszcza jeśli mamy przedstawiać ich w złym świetle. Takie zachowanie jest nieeleganckie, ponieważ osoby krytykowane nie mają żadnych szans na obronę. Jeżeli temat osób nieobecnych został już podjęty, najlepiej skierować rozmowę na inny tor, aby uniknąć niezręcznych sytuacji.

Powstrzymujmy się od opowiadania dowcipów i anegdot. To co nas śmieszy, nie zawsze będzie bawiło inne osoby.

Nie rozplywajmy się również nad listą swoich sukcesów i zalet. Jeżeli na swoim koncie mamy ich sporo, nasz partner prawdopodobnie już o nich wie (bądź w najbliższym czasie się dowie). Skromność w towarzystwie jest zawsze mile widziana.

Udając się na spotkanie z obcokrajowcami, pamiętajmy, aby nie krytykować ich państwa – sytuacji gospodarczej oraz obyczajów. ■