

Таким чином, робочі візити є важливою складовою ділового туризму, який забезпечує змогу зустрітися з партнерами та клієнтами, поглибити співпрацю, знайти нові ринки та можливості для інвестування. Однак, при плануванні робочого візиту необхідно враховувати різні фактори, такі як витрати, культурні особливості, здоров'я та робочу ефективність. З цими факторами на увазі, можна забезпечити успішне проведення робочого візиту та досягнення поставлених цілей в діловому туризмі.

Бібліографічний список

1. Zaika S.O. Business tourism industry: evolution and principles of organization. *Modern Issues of Physical Education, Sports, Tourism-Local History, and Physical Culture, and Recreation Work*. Monograph. Scientific editors: Nataliia Khlus and Tadeusz Pokusa. Opole: The Academy of Applied Sciences – Academy of Management and Administration in Opole, 2023. P. 5-45.

2. Zaika S.O., Kharchevnikova L.S. Features of analysis of competitiveness of tourism industry subjects. *Трансформаційні зміни національної економіки в умовах світоїнтеграції*: збірник тез VI Всеукраїнської науково-практичної конференції. Дубляни, 2022. С. 36-39.

3. Гитова Н.В. Діловий туризм в Україні: основні проблеми розвитку та шляхи їх вирішення. *Економіка і менеджмент культури*. 2013. № 1. С. 67-74.

4. Коваль О.А., Васьковська І.І. Системний аналіз ділових послуг в Україні та аргументація створення бізнес-готелів в столиці. URL: <http://www.sworld.com.ua/konferm2/31.pdf>

5. Уліганець С.І., Дмитрук О.Ю., Стригун О.Г. Перспективи розвитку ділового туризму. *Географія та туризм: наук. збірник* / Ред. кол.: Я.Б. Олійник (відп. ред.) та ін. К.: Альтерпрес, 2010. Вип. 6. С. 117-122.

УДК: 0058.962

НЕТВОРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВСТАНОВЛЕННЯ НОВИХ ДІЛОВИХ КОНТАКТІВ

Зубенко А., здобувачка вищої освіти*,
Державний біотехнологічний університет, м. Харків, Україна

Нетворкінг є важливим інструментом встановлення нових ділових контактів та зміцнення існуючих зв'язків. Це процес побудови взаємовигідних відносин між людьми та компаніями, який дозволяє обмінюватися ідеями, досвідом та ресурсами.

* Науковий керівник – кандидат економічних наук, професор С.О. Зайка

Нетворкінг - соціальна і професійна діяльність, спрямована на те, щоб за допомогою кола друзів і знайомих, які працюють або мають зв'язки в тій чи іншій сфері, максимально швидко і ефективно вирішувати складні життєві завдання. Будується вона на довірчих і довгострокових відносинах з людьми, а також взаємодопомозі [5].

В основі ідеї лежить теорія шести рукоистискань, згідно з якою між двома будь-якими жителями планети є ланцюжок знайомих. В середньому-п'ять чоловік. А значить, якщо вам потрібно зв'язатися з кимось, до кого не можна записатися на прийом, ви можете спробувати це зробити через знайомих. Вони попросять своїх приятелів і т.д. Цілковито можливо, вдасться випити чаю з королем Англії.

Важливість нетворкінгу за часів його появи переоцінити вкрай складно: Інтернет ще не винайшли, а інструменти для того, щоб знайти хорошу роботу або цінного фахівця, отримати якісь відомості, зняти житло і т.д., були необхідні. І «потрібні» знайомства з іншими людьми грали в цьому головну роль, тобто нетворкінг був просто необхідний для того, щоб вести повноцінне, комфортне життя [1, 4].

Нині нетворкінг потрібен як інструмент продажів, залучення клієнтів, пошуку роботи. Люди більше довіряють особистим рекомендаціям знайомих, ніж відгукам в Інтернеті. Сучасні дослідження показують, що для людей у віці старше сорока років нетворкінг – головний канал пошуку роботи.

Крім того, нетворкінг в сфері управління персоналом дозволяє обмінюватися досвідом, отримувати рекомендації, дізнаватися про нові послуги, проконсультуватися з того чи іншого питання та вирішувати важливі проблеми [2, 3]. Це допомагає вловлювати важливі тренди в сфері управління персоналом і залишатися в курсі подій і тенденцій на ринку праці.

Основні способи впровадження нетворкінгу в цій сфері включають створення єдиного комунікаційного простору на Інтернет-ресурсі, який буде націлений на наукову, професійну та бізнес-спільноту; розробку програми тренінгів з нетворкінгу для управлінців; використання коворкінгових майданчиків для обміну досвідом між управлінцями місцевих компаній та проведення speed-dating.

Нетворкінг є надзвичайно важливим елементом в сфері управління персоналом, оскільки він дозволяє менеджерам отримувати нові ідеї, знання та досвід від інших фахівців, що допомагає покращувати процеси та досягати більш ефективних результатів.

Важливим аспектом розвитку нетворкінгу є тренінги з цієї теми, які допоможуть управлінцям вивчити основні принципи та стратегії, які використовуються в цій сфері, а також навчитися ефективно спілкуватися з іншими фахівцями та будувати продуктивні відносини.

Крім того, використання коворкінгових майданчиків є ще одним способом розвитку нетворкінгу в сфері управління персоналом. Такі майданчики дозволяють фахівцям з різних компаній зустрічатися та обмінюватися досвідом, що може допомогти вирішити питання, які виникають у їх роботі. Також проведення speed-dating може допомогти встановити корисні зв'язки та знайти партнерів для співпраці [4].

Отже, в даний час, вміння побудови та підтримки важливих зв'язків та контактів стає справжньою перевагою для професіонала, який бажає досягти успіху в кар'єрі. Нетворкінг не лише допомагає знайти пропозиції роботи у кращих компаніях, але також дозволяє бути максимально продуктивним та успішним на робочому місці. За допомогою широкої мережі контактів, такий фахівець може швидко знаходити та залучати людей для вирішення будь-яких завдань, навіть найскладніших. Такі здібності є високо цінними для роботодавців, що забезпечує швидке кар'єрне зростання таких нетворкерів.

Бібліографічний список:

1. Zaika S.O. Business tourism industry: evolution and principles of organization. *Modern Issues of Physical Education, Sports, Tourism-Local History, and Physical Culture, and Recreation Work*. Monograph. Scientific editors: Nataliia Khlus and Tadeusz Pokusa. Opole: The Academy of Applied Sciences – Academy of Management and Administration in Opole, 2023. P. 5-45.

2. Zaika S. O., Kuskova S.V., Gridin O.V. Communications as an effective management instrument. *Вісник ХНТУСТ: економічні науки*. 2019. Вип. 206. С. 201-213.

3. Zaika S.O., Kuskova S.V., Gridin O.V. Principles of office development management. *Вісник ХНТУСТ: економічні науки*. 2019. Вип. 202. С. 187-197.

4. Fisher D. & Vilas S. Power Networking. Bard Press The Riley Guide, 2000. URL: www.rileyguide.com

5. Frishman R. Networking Magic / R. Frishman, J. Lublin. Adams Media, 2004. 126 p.