

seeseuno

¡Impulsa tu negocio!



La Colmena

Actividad de Networking

Día de la persona emprendedora
Comunitat Valenciana 2013

**Imagina cómo sería conseguir MÁS
contactos profesionales útiles
en MENOS tiempo y con MENOS esfuerzo.**

Supongamos que participas en un evento de networking con unos 1.000 clientes, socios y proveedores potenciales... ¿Cuáles son las probabilidades de conseguir cristalizar por lo menos una oportunidad de negocio?

Son altas, ¿no crees?

¡Error!



La mayoría de personas se sienten incómodas en situaciones de este tipo. Saben que han de aprovechar las oportunidades de networking, y aun así no es fácil.

De esta forma, tendemos a pasar la mayor parte del tiempo saludando a unos pocos conocidos. En lugar de crear oportunidades para nuestros negocios, a menudo tomamos el camino más seguro.

Desafortunadamente, **elegir el camino seguro por lo general significa que perdemos la oportunidad de negocio real.**

Por eso, la mayoría de eventos de networking terminan exactamente con CERO resultados.

¡Pero hay otra forma de hacerlo!

Hazlo bien y es muy probable que encuentres a la gente adecuada y las oportunidades adecuadas. Puedes irte a casa con nuevos clientes, nuevos socios y nuevos tratos.

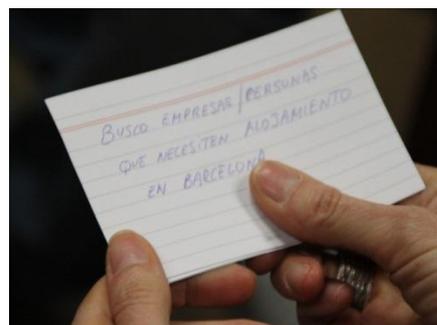
Aquí te ofrecemos **el 1-2-3 del Networking**, 3 pasos básicos para conseguir más resultados como un excelente “networker”.

1. Establece objetivos

Ir a un evento de networking sin un plan es, en general, una pérdida de tiempo.

Sin un plan acabas juntándote siempre con la misma gente que ya conoces, o permites que otras personas tomen la iniciativa y te elijan a ti.

Pero si tú decides, por ejemplo, buscar contactos para formar un grupo de apoyo empresarial en tu localidad, entonces tienes un **objetivo específico** en mente y no perderás el tiempo con la gente equivocada.



Tal y como verás en la actividad de networking “[La Colmena](#)”, simplificar tu solicitud tiene dos ventajas:

- Eres capaz de **delegarla**, consiguiendo que quizá otros te ayuden a encontrar solución. Para conseguir contactos útiles en La Colmena no necesitas un *elevator pitch* deslumbrador.
- Eres capaz de conseguir **contactos más allá de la persona con la que estás hablando**. Porque networking no es sólo “a qué te dedicas”, sino “a quién conoces”. De esta forma te abres camino inmediatamente a la red de contactos de tu interlocutor.

Consejo: Antes de ir a una actividad de networking, piensa qué problemas son más acuciantes para tu empresa en estos días. Por ejemplo, puede que estés buscando un abogado experto en franquicias, un becario para ayudarte en la administración, un experto para potenciar tu página de Facebook, clientes de un determinado perfil. Elige una de estas necesidades y utiliza este evento de networking para conseguir contactos que te ayuden a solucionarlo.

2. Céntrate en crear oportunidades para OTROS

Cuando estés en el evento, recuerda que **la regla primordial del networking es ¡DAR VALOR PRIMERO!** Comparte tus **conocimientos y contactos**.

Ten en cuenta que en la actividad de networking [La Colmena](#) pondrás tu atención y energía en encontrar contactos para otros, y que hacerlo así te mostrará cómo hacer networking es divertido, productivo y fácil.



Cuando hagas networking, pregunta al otro por su negocio, sus intereses, su trayectoria profesional. No empieces un interrogatorio en el que incomodes a tu interlocutor, pero invítale a hablar de sí mismo y escucha bien. Pregúntale qué tipo de contactos busca él, y piensa quién puedes recomendar de tu propia red.

En cuanto veas oportunidad de ayudar, ofrécele tu tarjeta de visita, y explícale cómo puedes echarle una mano.

Ésta es una forma de “dar primero”, y crear una relación profesional en la que habrá confianza e intercambio de valor reales. Realmente funciona así: cuando primero demuestras que te importa ser útil, asientas una buena base para el intercambio profesional.

Ofrece tu tarjeta de visita. Pero más importante aún, **asegúrate de obtener la tarjeta del otro**. Cuando tú tienes sus datos serás capaz de dar el siguiente paso, en vez de esperar a que lo dé el otro.

Consejo: si el otro no tiene tarjetas consigo, ofrécele escribir su nombre e email (o teléfono) en una tarjeta en blanco. Para ello, has de tener contigo no sólo tus propias tarjetas, sino también otras en blanco con este propósito. La otra persona se sentirá halagada por tu interés e impresionada por tu profesionalidad. Es una forma de diferenciarte.

3. Haz seguimiento

Sin un buen seguimiento... ¡no importa cuánto trabajo previo hagas o la gran impresión que causes durante el evento en sí!

Sé sistemático: en las 24/48h posteriores al evento, ponte en contacto de nuevo.

Escribe un breve email o una invitación de LinkedIn para agradecer la interesante conversación, o para añadir algo que se hubiese quedado en el tintero. Concretar una reunión para almorzar o cenar será más valioso que una breve conversación. Por eso, **invierte atención especial en los contactos que más te interesen.**

Una vez que el otro responda puedes seguir desarrollando la relación y, finalmente, ¡cosechar los frutos de tus esfuerzos en networking!

Con **el 1-2-3 del Networking**, ya estás listo para tu próximo evento.

La mejor parte es que es tan simple que no tienes que releer esta guía o practicar 500 veces para convertirte en un experto *networker*. Tanto si deseas nuevos proveedores, clientes, consejeros o socios, utiliza el 1-2-3. Puedes usar tus otros trucos favoritos para que funcione aún mejor, pero con estos 3 elementos tienes cubiertas las bases más importantes.

Espero verte durante [La Colmena](#), no dudes en participar en el [Día del Emprendedor](#) el próximo 19 de Noviembre 2013.

¡Por tu éxito!

Isabel

Isabel Anthony Torres es dueña de la empresa de formación **Se Ese Uno**, y creadora del seminario **La Fórmula Empresarial**. Experta en crecimiento empresarial, se dedica a ayudar a PYMEs y autónomos a dar un impulso a sus negocios, mediante cursos cortos e intensivos de marketing, ventas, comunicación y liderazgo.

“En un negocio, no es suficiente saber QUÉ hacer y CÓMO hacerlo. Lo que diferencia a los empresarios de éxito de aquellos que fracasan es la velocidad en la que aprenden e implementan las nuevas estrategias. No es suficiente saber las cosas de forma intelectual; es esencial aprender mediante la experiencia.”

Por eso, en sus seminarios utilizan el método de Aprendizaje Acelerado, en el que la participación permite a los estudiantes entender, recordar e implementar las estrategias.

