



Hacer 'networking' (conocer gente mediante encuentros entre profesionales) es fundamental para el éxito de un proyecto. Te damos las claves para hacerlo incluso durante el 'lunch'.

Conseguir que tu red profesional crezca a base de contactos de calidad no es algo tan simple como agregar sin parar amigos en Facebook o LinkedIn, o llenar tu agenda de eventos de manera compulsiva. El *networking*, como cualquier actividad, tiene sus trucos y sus técnicas. Según Rania Anderson, Cofundadora de Women's Capital Connection, en lo que respecta al *networking* "las mujeres hacemos amigas mientras que los hombres hacen negocios". En la investigación que llevan a cabo los autores Misner, Walker

y DeRaffele en su libro *Business Networking and Sex: Not What You Think*, para la que hicieron más de 12.000 entrevistas a hombres y mujeres de negocios a lo largo de tres años alrededor del mundo, tanto hombres como mujeres confesaron tener objetivos similares a la hora de acudir a un evento de *networking* (básicamente generar negocio), pero la mayoría coincidió en que, llegado el momento, los hombres se centran más en el negocio, mientras que nosotras damos prioridad a la relación. Aunque construir relaciones es fundamental, la intención es esa: ¿generar negocio! ¿Qué te parece si em-



piezas a poner en práctica estos consejos para sacar el mayor partido posible a tu red de contactos? Ten claro qué es lo que quieres y a qué personas necesitas conocer. Marcate un objetivo y estudiar quién puede ayudarte en esa aventura es el paso previo para cualquier *networker* de éxito. Aprovecha los momentos *lunch* de los encuentros a los que vayas, y recuerda que también existen virtualmente.

**Selecciona tus eventos.** Sitios como *eventosfera.com*, *plancast.com* o *Meetup.com* son puntos de información esenciales para conocer los eventos que te pueden atraer en tu ciudad. Selecciona los que tienen que ver con tus áreas de interés y no tengas miedo de acudir sola. Te sorprenderá lo dispuesta que está la gente a interactuar.

**Preparación.** Prepara unas cuantas preguntas o temas clave antes del evento basándote en la gente que crees que vas a encontrar allí y, sobre todo, con las que quieres hablar. No tengas miedo a interactuar con ellos cuando estés allí. Simplemente acércate y preséntate, no pierdes nada y con el tiempo comprenderás cuánto puede aportarte esta actitud proactiva. Además, puedes contactarles previamente por Twitter o LinkedIn. La gente suele anunciar y compartir los eventos a los que acudirá. De esta manera, te será más sencillo romper el hielo cuando estés cara a cara.

**Pregunta.** Después de pasar unos cuantos minutos hablando con alguien, pregúntale cuáles son sus prioridades o retos en estos momentos. Si lo que haces puede ser de ayuda para dar respuesta a sus necesidades, dale un ejemplo de cómo lo hiciste en una situación similar o explícale cómo el tipo de trabajo que desempeñas puede ayudarle en la solución de su problema.

**Tus 'puntos fuertes'.** Cuando hables con alguien a quien conoces con anterioridad y con quien ya tienes una relación, procura comunicar claramente

cuál es tu especialidad y hazle saber que estás buscando algunas oportunidades profesionales y oportunidades de negocio en ese ámbito.

**No olvides tus tarjetas.** Tal vez estés buscando trabajo o pensando en cambiar, o aún no has lanzado tu empresa, así que te preguntarán, ¿qué tarjetas? Prohibido acudir a cualquier evento de *networking* sin ellas. No hay excusas. No tener tarjetas te hace perder oportunidades. Sitios como *moo.com* te permitirán diseñarte unas preciosas tarjetas de presentación a un precio asequible. Tu nombre, tus datos de contacto y una breve descripción de lo que ofreces o lo que estás buscando es más que suficiente.

**Haz seguimiento.** Envía un breve e-mail a las personas que has conocido en el evento y a las que podrías ayudar con tu producto o servicio. No mandes solo información de lo que ha-

ces, si tienes una idea o estás a punto de lanzar un nuevo proyecto, trata de lograr una reunión para explorar la posibilidad de colaborar.

**No pierdas el tiempo.** No acudas a todos los eventos de *networking* que aparezcan en tu camino y en los que las oportunidades de negocio son inexistentes o irrelevantes. ¿Un punto de encuentro en el que puedes desplegar y poner en práctica todas tus habilidades como *networker*? Por ejemplo Founder Friday, de Women 2.0, un evento de *networking* dirigido a mujeres innovadoras que sucede en 13 ciudades alrededor del mundo de manera paralela cada

primer viernes de mes. En un ambiente informal y relajado, conocerás a otras mujeres profesionales y tendrás acceso a muchísimos recursos para mejorar tu carrera o poner en marcha tu negocio. Podrás encontrar todos los detalles sobre este encuentro en *ellas2.org*, la plataforma en español de Women 2.0.

## INFÓRMATE MÁS...

Devora Zack en *¡Odio el networking! (pero lo necesito)* (Empresa Activa), pone a tu alcance una guía práctica que ella misma describe como un manual para "abrumados, introvertidos y desconectados". Otros libros que pueden ayudarte a explorar más sobre el tema son: *El éxito en seis cafés* (Gestión 2000), *Nunca comas solo* (Amat), *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas* (Eclipse), *El poder de las relaciones* (Grupo Nelson), *Dos grados: Networking 3.0.* (LID Editorial) o *Dos grados: Networking, cultiva tu red virtual de contactos* (LID Editorial).

Aunque recuerda, la mejor manera de potenciar tus habilidades construyendo relaciones que te ayuden a conseguir tus objetivos y tus sueños es practicar, practicar y practicar. ¿A qué evento acudirás esta semana? ¡Nos vemos allí! ■

Para no perder oportunidades, prohibido acudir a cualquier evento de networking sin tarjetas

## Aprovecha al máximo cada minuto.

El networking profesional no va de construir una lista interminable de relaciones que no generan ni una sola oportunidad de negocio. Divide tus interacciones entre conversaciones para construir relaciones y conversaciones para construir negocio.