

Consejos para tener un mejor networking



Por: José Darío Dueñas Sánchez (*)

En esta nueva era de los negocios, contar con una alianza se ha visto necesario hasta importante para avanzar en tus objetivos, sin embargo, la palabra NETWORKING si bien es cierto es nueva, toda la vida hemos hechos relaciones, hemos interactuado con personas, sean familiares, amicales, etc. No lo vean como un término empresarial, simplemente es mejorar tu red de contactos y en esta oportunidad es bueno refrescar y para ello les dejaré 05 consejos para tener un óptimo NETWORKING.

- A) Cuidar nuestra presencia en las redes (en la actualidad el mundo digital nos da muchas posibilidades de éxito, empezando por cuidar nuestra imagen en las redes) te detallo algunos ejemplos = crear una página web o blog, pudiendo mostrar trabajos, contenidos u otros que sean adecuados. Cuidar nuestras redes sociales, actualmente cualquier subida de foto puede ser sensible de críticas más aun cuando no son adecuadas, o criticar por criticar causando polémica. En LinkedIn colgar una foto profesional, tu formación, comparte artículos relacionado a tu sector u otros que tu creas interesantes, LinkedIn es una herramienta muy valiosa para interactuar con personas y empresas.
- B) Interactuar con presencia física y virtual (en la pandemia tuvimos la oportunidad de interactuar por medio de diversas herramientas tecnológicas para conectar con personas, si fueron estas herramientas las previas para luego concretar reuniones cara a cara, es mucho mejor cuando se logra concretar una reunión física, el hecho de estrechar la mano, de interactuar con la persona mejora la impresión.

- C) Participar en eventos (participar en seminarios, charlas, conferencias, colabora en gremios, en la medida de lo posible, preparando un resumen de lo que es tu negocio, como comunicarlo, tener un resumen de tu empresa, de lo que haces, etc. Permite en 30 segundos saber quien eres, prepara tarjetas de presentación una vez entregadas mantén el contacto post eventos, enviado un correo o mensaje agradeciendo su interés, allí radica el éxito, dar el seguimiento a los contactos. Nunca subestimes ningún contacto.
- D) Trabaja en tus Habilidades Sociales (las herramientas más solicitadas son adaptación, colaboración, creatividad, persuasión, inteligencia emocional; siendo estos 05 pilares importantes tanto para tu vida personal como profesional, en muchos estudios e investigaciones el 92% de los profesionales de reclutamiento afirman que las habilidades blandas son más importantes que las habilidades duras, siendo útil utilizarlas en el desarrollo profesional, todo ello hará el networking más fluido.
- E) Crear una tarjeta de contacto (es una presentación, un resumen de tus servicios, incluyendo perfiles de tus redes sociales, página web o blog, por más que vivimos en la era digital las tarjetas de presentación, flyers, siguen siendo importantes al momento de generar contactos.

En conclusión, crear una red de contactos puede ser muy útil para ampliar tus opciones en el mercado laboral, empresarial a profesional, y todo ello con el fin de alcanzar tus objetivos.

(*) Consultor de Negocios