

LAS CLAVES PARA UN BUEN NETWORKING

El networking es un concepto muy utilizado en el mundo de los negocios, pero ¿qué significa y qué beneficios supone?

El networking implica ampliar tu red de contactos, es decir, supone una conversación con otras personas con quien se tienen intereses en común.



Entonces ¿cuál es la ventaja?, este tipo de interacciones podría resultar en colaboraciones útiles para el negocio, conseguir nuevos clientes, proveedores o incluso socios, ya que das a conocer tu negocio.

Si quieres saber cuáles son las claves para un networking exitoso revisa los siguientes consejos:

1. CONOCER AL INTERLOCUTOR



Antes de dialogar con la persona se recomienda que investigues: evalúa el nivel de cercanía, a nivel profesional o personal, para lograr puntos en común que faciliten el diálogo. Recuerda que no debes ser el centro de atención, procura escuchar las recomendaciones de la otra persona.

2. PUNTUALIDAD



Si el encuentro es de manera presencial, recuerda llegar con anticipación a la cita, esto será apreciado por tu interlocutor.

3. TARJETA DE PRESENTACIÓN



La recomendación es no abordar a la otra persona con la tarjeta de presentación en la mano. Lo mejor es que entregues la tarjeta al final del encuentro. Recuerda que ésta además debe tener los datos actualizados.

4. EL DISCURSO



No busques entregar toda la información en un solo encuentro. Lo mejor es preparar un discurso breve con los puntos más relevantes que te interese abordar y que sea relevante para tu objetivo final, por ejemplo, conseguir financiamiento, buscar mejores proveedores, aumentar tus ventas, etc.

5. UTILIZA LA TECNOLOGÍA



No siempre es necesario que el encuentro sea presencial. Hoy existen muchas herramientas tecnológicas que te permiten llevar a cabo una conversación vía Internet. La ventaja es que puedes acceder a personas que no siempre están al alcance desde la perspectiva geográfica.