

Para mayor información llama a la Línea de Respuesta Inmediata

01900-3318383

visita nuestro portal

www.bogotaemprende.com

o nuestro Centro de Emprendimiento, Cámara de Comercio de Bogotá

sede Salitre Avenida Eldorado 68D-35 piso 2

Teléfono: 5941000 Ext.: 2237 y 2238

Bogotá Emprende es un programa de la Alcaldía Mayor y la Cámara de Comercio de Bogotá




Networking:

El poder de los contactos personales
para hacer crecer la empresa



Una herramienta
para ampliar y
cultivar tu red de
contactos efectiva





Participa en nuestros
Jueves de Café y en las
demás actividades de
encuentro empresarial y
demuestra tus habilidades
como **networker**

Elaborado y adaptado por: Alba Lucía Castro M.
Profesional del Centro de Emprendimiento

Networking:

**El poder de los contactos personales
para hacer crecer la empresa**

Una herramienta
para ampliar y
cultivar tu red de
contactos efectiva



bogotá **emprende**

Contenido

¿Qué es el networking?	2
¿Cómo se hace networking?	3
¿Cómo hacer conexiones efectivas?	4
¿Cómo vender más utilizando	6
¿Cuáles son los obstáculos	8
las demás personas?	10
El poder de las redes sociales bien administradas	12
¿Cómo crear tu equipo de networking?.....	13
El networking como parte de la estrategia empresarial	14
No olvides... ..	15
Inserta aquí la tarjeta de tus mejores conectores	16
Bibliografía	17

¿Qué es el networking?

Es la habilidad para conectarse con la gente, esencial para tener éxito en cualquier ámbito, empresarial o personal.

Aprender a construir una red o networking es el ejercicio perfecto para el desarrollo de habilidades sociales. Las redes son claves para crear una agenda, canalizar recursos, elaborar proyectos, conseguir negocios, realizar empresa, solucionar problemas y movilizar grandes acciones colectivas.

De acuerdo con la naturaleza de la red, las conexiones son diferentes y pueden clasificarse como:

- **Persona-persona:** se refiere a un intercambio de tipo personal.
- **Persona-grupo (o equipo):** está presente el uso consciente o no del líder circunstancial.
- **Grupo-equipo (virtual o presencial):** orientado al desarrollo de soluciones, respuestas, procedimientos o cualquier intercambio que agregue valor a la organización.
- **Empresa-grupos/equipos:** es una relación a través de la cual se busca asesoría, consultoría o identifica un tema de interés para las partes.



¿Cómo se hace networking?

Para hacer networking, es necesario pensar en cómo hacer crecer esas relaciones, es decir, se trata de 'cultivar una huerta humana'. A continuación, se señalan algunos elementos para hacer networking:

Haz un inventario: no se puede tener una huerta exitosa si no sabe cómo es el terreno. Elabora una base de datos con tus contactos y manténla siempre actualizada.

Quita la maleza: no todos los que figuran en tu libreta de direcciones son contactos útiles para cultivar. Aprende a distinguir entre los que darán frutos en el futuro y los que no.

Asigna fondos: mantenerse en contacto con otros tiene un costo en recursos como estampillas, llamadas de larga distancia, pequeños regalos. Realizar negocios a través de referidos es definitivamente más económico que anunciar, pero aún así requiere de una inversión.

Desarrolla un plan de acción: Al igual que un buen granjero planea por anticipado cuando plantar, cultivar y cosechar, debes desarrollar tu propio plan. Este te ayudará a no abandonar fácilmente el camino del networking.



¿Cómo hacer conexiones efectivas?

El networking efectivo requiere de un diálogo o discurso claro y preciso, el cual se logra intercambiando información y encontrando maneras de ayudarse mutuamente.

La primera regla de la comunicación eficaz es: 'preguntar, no decir'. Haz preguntas abiertas, es decir aquellas que comienzan por quién, qué, cuándo, dónde o cómo, las cuales permiten una mayor conversación.

Otros pasos importantes que se deben seguir son:

1. Establece unos objetivos para la red social: conoce por qué y con quién deseas entrar en la red. Cada vez que sea posible, solicitar

a otros que sirvan de puentes hacia personas que deseas conocer (busca conectores).

2. Diseña tu tarjeta de presentación verbal antes de cada actividad: escribe y practica una auto presentación de 20 a 30 segundos. Enfoca los beneficios. Informa a otros miembros de la red cuál es tu mercado y tus necesidades. Mientras más específico seas, más fácil es para los otros ayudarte.

3. Crea una primera impresión favorable: tienes menos de 20 segundos para realizar esa impresión. Viste apropiada y profesionalmente, saluda a las personas con una sonrisa, extiende tu mano al saludar, y

mantén un contacto visual agradable. Cuida de tu lenguaje no verbal.

4. Llegate temprano a las recepciones: actúa como anfitrión y no como invitado. Caminar en un salón lleno de gente extraña siempre produce ansiedad, pero no te vayas y piensa que eres el anfitrión. Saluda a la gente, especialmente a aquellas que estén solas. Toma la iniciativa, al principio puede ser incómodo, pero en la medida que practiques será cada vez más natural.

5. Ten algunos temas de conversación: estas charlas ayudan a entablar relaciones con extraños y posteriormente a edificar contactos más cercanos y familiares. Buscar estar infor-

mado sobre temas de actualidad que te permitan iniciar las llamadas conversaciones ligeras. Pero ten cuidado de tener opiniones radicales en temas sensibles, eso podría causar malestar. Se prudente y objetivo.

6. Habla menos y escucha más. Escuchar es una manera para conocer a alguien y hacer sentir a alguien importante. Es también una manera de aprender más sobre esa persona y determinar si hay áreas de mutuo interés.

7. Sepárate de tus colegas o amigos durante la recepción. es buena idea darse la oportunidad de conocer gente nueva. No permanezcas sólo con tus amigos y conocidos, ábrete a relacionarte con otros.



¿Cómo vender más utilizando el networking?

Las buenas habilidades de marketing incrementan tus posibilidades de vender más. En el networking existe un acrónimo denominado RAISE, el cual se refiere a las principales estrategias que deben aplicarse para utilizar el networking a tu favor: referidos, asesoría, información de la industria, servicios de venta y extiende su círculo de influencia.

Referidos

Cuando te encuentras con una persona nueva y conversas sobre intereses comunes, puedes hacer preguntas inteligentes que despiertan el interés

en tu interlocutor. Puede que él no constituya un potencial cliente, pero es muy probable que conozca a uno que sí lo sea. Pregúntale los datos de un referido.

Asesoría

En los eventos abiertos, los asistentes son generalmente muy serviciales y dispuestos a ayudar a quien la solicita. Preguntar sobre temas estratégicos para tu empresa puede tener, en la mayoría de los casos, una respuesta muy provechosa y es posible que consigas un aliado en quien confiar más adelante.

Información de la industria

Una de las formas como que puedes mejorar tu entendimiento sobre lo que necesitan tus clientes es empleando tiempo para conversar con representantes de la industria a la que pertenece tu empresa. Para prestar servicios exitosamente, es vital una profunda comprensión de nuestro nicho. Aprovecha los diferentes eventos para incrementar el conocimiento sobre tu sector.

Servicios de venta

Todos los propietarios de un negocio se ocupan de las ventas. Si realizas las preguntas correctas descubrirás las necesidades de tus clientes y de los que serán tus futuros compradores. Ten presente siempre los be-



neficios de tu producto o servicio y aprovecha el espacio para validarlos con tus potenciales clientes.

Extienda su círculo de influencia

En la medida en que conozcas más gente, más grande será tu círculo de influencia. Al extender tu red, las posibilidades de que la gente escuche hablar de tu empresa se incrementan exponencialmente. Recuerda aquí es importante hablar con extraños.

¿Cuáles son los obstáculos más frecuentes?

Cuando una persona se relaciona con el networking, al igual que con otras herramientas de tecnología de información y comunicación, debe vencer varios obstáculos:

- **Resistencia a hablar con extraños:**

Para dejar atrás tu incomodidad, fíjate un objetivo antes de concurrir a un evento de networking. Decide cuántos nuevos contactos quieres hacer o cuántos desconocidos quieres conocer. En algunos casos, debes proponerte contactar personas que te gustaría conocer.

- **Dificultad para romper el hielo:**

Trabaja en encontrar algunas frases apropiadas para iniciar conversaciones con extraños. Ten algunas preguntas preparadas. Puedes preguntar sobre la actividad de tus interlocutores, sobre su relación con el evento o sus opiniones y percepciones sobre el mismo.

- **Falta de una presentación formal:**

Es mucho más fácil hacer un nuevo contacto cuando un tercero hace las presentaciones. Sin embargo, si esperas que llegue otra persona,

pierdes la oportunidad de conversar con un posible contacto.

- **Pensar que puedes no gustarle a los demás:**

Existe siempre el riesgo de que la otra persona no esté interesada y no quiera encontrarse a hablar contigo. Si ese es el caso, no lo tomes como algo personal. Quien no arriesga no gana. Cuando te den la espalda, sonríe, sigue adelante y dí: “el próximo!”

- **Existe el riesgo de ser mal interpretados:**

Ninguna persona, hombre o mujer, será mal interpretado si se presenta de forma profesional y mantiene la conversación enfocada en asuntos comerciales u otros temas que no puedan ser considerados personales o privados.

Cualquiera que sean los obstáculos, enfréntalos antes del próximo evento de networking y diseña un plan personal para superarlos.

Una vez asistas a una nueva sesión de networking, encontrarás que establecer contactos es cada vez más fácil y se empezarán a reflejar los resultados.



¿Cómo influir en las demás personas?

Los seres humanos necesitan de los demás para poder alcanzar el éxito. Influir en las personas es un elemento básico en la generación de redes sociales. Aprender a hacerlo y, más aún, de manera consciente y constante, te traerá muchos beneficios.

Puedes tener una mayor empatía con las personas y establecer más y mejores conexiones humanas, si piensas en el poder de la influencia. También comprendes y aprendes la importancia de tener argumentos definidos, aplicables a varios escenarios personales y profesionales.

Existen algunas herramientas básicas para tener en cuenta al definir tu estrategia de persuasión:

1. Desarrolla confianza en tí y para tí
2. Sonríe
3. Escucha más y habla menos
4. Elogia a los demás
5. Permite la competencia
6. Inicia el llamado 'banco de favores'
7. Estructura bien tus argumentos
8. Se único e inolvidable



9. Temporiza tus demandas
10. Se modesto y diplomático

Persuadir es motivar a otras personas para que voluntariamente acepten nuestra forma de ver las cosas.

Si tu aprendes a ganarte a la gente y a persuadir efectivamente, puedes lograr prácticamente todo.

Hay cuatro elementos que deben tenerse en cuenta en el proceso de persuasión:



El poder de las redes sociales bien administradas

La actuación en las redes conduce a influir en un gruposocial. Hay tres aspectos claves en la construcción del networking:

La fuerza de las relaciones personales: cada persona tiene vínculos con otras, lo importante es identificar la fuerza de es vínculo y el efecto existente. Debes fortalecer los lazos débiles, con personas apenas conocidas, para ampliar información que no tienes en tu círculo más cercano. Las relaciones fuertes son aquellas que ya hacen parte de tu red y en

las que hay una relación bilateral de continuo intercambio de recursos.

Relaciones en vías de desarrollo. las redes no se ganan, se construyen por medio de las interconexiones, relaciones e intercambios entre personas, recursos, tareas, relaciones y posiciones. Construir la red es un trabajo constante que requiere esfuerzo de ambas partes y reciprocidad. Para ello, piensa primero en servir antes de pedir. Entiende las necesidades del otro. ¡Cuando das, generas la obligación de devolver!.

La estrategia del modelo efectivo de conexiones: se trata de buscar vacíos en las relaciones, para construir interconexiones de apoyo entre las personas que lo necesitan y de esta manera fortalecer los vínculos entre ellas.

¿Cómo crear tu equipo de networking?

El Networking es la forma más ponderosa de marketing cara a cara. Lo que digas puede impactar en forma positiva o negativa en tu posible comprador.

Tu habilidad para contar una historia en veinte segundos o menos es una de las claves más importantes en el éxito del networking e incluso un factor de éxito en tu empresa.

Un verdadero ejército de networking incluye empleados y asociados. ¿Qué ocurre si no puedes asistir a un evento importante de networking?,

¿qué sucede si quieres expandir tus actividades de networking pero no tienes el tiempo o la energía para llevarlo a cabo personalmente?

¿Cuán efectivo sería tu personal si pueden asistir en tu lugar y representar a la empresa?, ¿saben realmente lo que tienen que decir y preguntar?

Presenta a tu grupo de trabajo la importancia de ampliar la red de contactos personal y de la empresa. Todos deben estar alineados en la información y en lo que están en posibilidad de ofrecer y de pedir. Establece metas de contactos y de referidos. No dejes de hacer seguimiento en conjunto y de reconocer en público los contactos que generan valor a la empresa.

El networking como parte de la estrategia empresarial

En networking la planificación estratégica es igual a resultados.

Algunos elementos útiles para ser considerados y que ayudan en la estrategia de networking son:

1. Piensa cómo puedes hacer para ayudar a otros sin que te pidan ayuda.
2. Encuentra formas de presentar amigos o conocidos que entre ellos se desconocen y que podrían beneficiarse unos a otros.
3. Haz un inventario de la propia red de contactos y organízala.
4. Identifica y recolecta datos de aquellos contactos que te gustaría conocer.
5. Investiga antes de conocer o presentarte ante una persona nueva.
6. Inscríbete en organizaciones profesionales relacionadas con tu plan de networking.
7. Aprende sobre el arte de escuchar al otro sin interrumpir y a formular preguntas interesantes.
8. Realiza siempre un seguimiento posterior al primer contacto.



No olvides...

Construir tu negocio y mejorar la calidad de tu vida depende de lo que se denomina el **efecto bumerang**.

Cuanto más des para beneficiar a otros, con más fuerza volverá el **bumerang**.

Tener una cartera de relaciones comerciales sólidas y de alianzas estratégicas no sólo le agrega un gran valor a tus servicios, sino también aumenta tus posibilidades de recibir beneficios.

Inserta aquí la tarjeta de tus mejores conectores

Conectores son aquellas personas que poseen habilidades sociales más desarrolladas y pueden complementar el proceso de ampliación de la red de contactos.



Bibliografía

Holger Bienzle. The art of networking. 2007

<http://www.cecodes.org.co/boletin/50/archivo/redes.doc>

http://www.dinero.com/wf_InfoArticulo.aspx?IdArt=26463

<http://www.aprendemas.com/Reportajes/pdf/Networking%2007.pdf>

<http://www.mujeresdeempresa.com/networking/>

