

GUÍA DE NETWORKING PARA DUMMIES



MARTA MOULIAÁ

www.orientamartamouliaa.es

Contenido

QUÉ ES NETWORKING
POR QUE HACER NETWORKING
COMO HACER NETWORKING

1. Define tu objetivo
2. Analizar Público Objetivo
3. Prepara tu discurso
4. Planifica Networking
5. Temas iniciales de conversación
6. Cierre

CAPACIDADES CLAVE PARA HACER NETWORKING

En un mundo globalizado e incierto como el actual, tener una red de contactos profesionales o networking se hace necesario. Antes, sin la presencia de internet disponer de ella te facilitaba mucho la vida. Pero en esta era digital, una red de apoyo se hace del todo imprescindible para ayudarte a surfear en las olas del cambio y de tu propia existencia profesional.

Según un estudio realizado por Lee Hecht Harrison del Grupo Adecco: “sólo el 20% de las ofertas de empleo que se generan en España es visible”. Esto significa que el otro 80% permanece en lo que se denomina mercado oculto o no visible de las ofertas de empleo.

El mercado oculto se compone de las ofertas de las empresas que prefieren no hacer públicas sus vacantes, acudiendo para cubrirlas a sus propias fuentes de reclutamiento, a intermediarios o a referencias de personas de su confianza.

Conclusión: Si quieres ser encontrado y estar en ese 80% de ofertas que se hace a través de referencias y contactos vas a tener que activar y cultivar adecuadamente tu red de contactos.

Mi recomendación es que no esperes a quedarte sin trabajo o a decidirte a emprender, para hacer networking, inicialó ya.

👉 Es más fácil crear contactos de calidad y sinergias cuando estás trabajando que en desempleo.

Pero el networking o tener una red de contactos profesionales no solo sirve para el reclutamiento o el emprendimiento, también es una herramienta necesaria para el mundo comercial o el de las colaboraciones.

Hay personas que, por su forma de ser, su círculo social o profesional, parten con una gran base de contactos de calidad. Pero la gran verdad, es que cualquiera de nosotros podemos crear y establecer una red igual o mejor. **Solo hace falta seguir unos pasos sencillos para tener un networking efectivo.**

👉 En la mayoría de las ocasiones, la suerte es de quién se la trabaja.

Y la mejor forma de tener éxito creando esa red de contactos es basarlo en **una relación “win to win”**, donde la relación es beneficiosa para ambas partes.

www.orientamartamouliaa.es ■ info@martamouliaa.es

QUÉ ES NETWORKING

Llamamos Networking a construir y aumentar una red de contactos profesionales de calidad, con el fin de establecer sinergias basadas en la confianza y en la ética, en donde los y las profesionales aportan valor a la relación y ambas partes se benefician. La actuación primordial para que el Networking funcione es entablar conversaciones.

Por norma general, desconocemos de qué persona puede proceder la información de un nuevo empleo, propuesta o servicio; quién puede ser la persona idónea para recomendarte como profesional ante la persona o personas que tengan que tomar una decisión respecto a ti, o aprobar en un futuro un proyecto tuyo, entre otros.

Por lo tanto, lo mejor es seguir las que considero que son las **Reglas de Oro del Networking**:

🗣️ Tu red de contactos será mejor cuanto más diversa y heterogénea sea, cuántas más personas influyentes haya, cuanto más numerosa sea tu red y más interactúes con sus miembros.

🗣️ Las Conversaciones son imprescindibles porque de nada te servirá tener una gran red de contactos, si nadie sabe quién eres o no has creado el vínculo para que te ayuden a cumplir tu objetivo.

Piensa que, si algún profesional o empresa necesitasen a alguien con tus competencias o requiriesen alguno de los servicios o productos que ofreces, es más fácil que se acuerden y acudan a ti, si has mantenido con ellos previamente una relación sincera.

PORQUÉ HACER NETWORKING

Si eres un profesional que quiere mejorar profesionalmente o hacer negocios, necesitas crear y establecer una red de contactos sólida que te permita:

- ✓ Darte a conocer a otros profesionales para que conozcan tus competencias, el servicio o producto que ofreces.
- ✓ Generar nuevas oportunidades de empleo
- ✓ Conseguir nuevos clientes
- ✓ Fortalecer las relaciones con tus contactos o con tus clientes actuales.
- ✓ Conocer a otros profesionales ⇨ crear sinergias, colaboraciones
- ✓ Visibilizar o mejorar tu Marca Personal
- ✓ Aumentar el tráfico de tu web, o la visibilidad de tu proyecto profesional.
- ✓ Multiplicar las posibilidades de conseguir tus objetivos
- ✓ Detectar ideas de negocio
- ✓ Conseguir soluciones, alternativas a una preocupación, dificultad o problema.
- ✓ Crear una red amplia que hable bien de ti
- ✓ Y tú ¿Cuál añadirías?



NETWORKING BENEFICIOS



- Darte a conocer a otros profesionales para que conozca tus competencias o el servicio o producto que ofreces.
- Generar nuevas oportunidades de empleo
- Conseguir nuevos clientes
- Fortalecer las relaciones con tus contactos o con tus clientes actuales.
- Conocer a otros profesionales creando sinergias y colaboraciones
- Visibilizar o mejorar tu Marca Personal
- Aumentar el tráfico de tu web, o la visibilidad de tu proyecto profesional
- Multiplicar las posibilidades de conseguir tus objetivos
- Detectar ideas de negocio
- Conseguir soluciones, alternativas a una preocupación, dificultad o problema
- Crear una red amplia que hable bien de ti
- Y tú ¿Cuál añadirías?

NETWORKING



Orienta @Marta_Mouliá

COMO HACER NETWORKING

1. Define tu objetivo

En cualquier actuación que realices debes tener claro cuál es tu objetivo: ¿Por qué quieres hacer networking? ¿Qué quieres conseguir?

Las personas con las que contactes, tu discurso, los lugares donde las encontraras. Tu estrategia será diferente en cada caso.

No es lo mismo tener el objetivo de buscar empleo o mejorar profesionalmente, que querer ser reconocido como experto y darse a conocer, que pretender encontrar clientes o inversores, entre otros.

2. Analizar Público Objetivo

Con el objetivo definido, es momento para analizar a quién te vas a dirigir.

Es importante que identifiques las personas claves para hacer networking. Por experiencia, una vez que has creado una red de contactos sólida e interactúas con las personas de tu red de manera regular, el resto de los y las profesionales se van agregando de manera natural, se incrementa tu red de manera exponencial casi sin proponértelo. Creando una comunidad alrededor de ti.

En el caso de buscar empleo, lógicamente tendrás que localizar primero que empresas te interesan, luego las personas que trabajan allí, y también aquellas personas que tengan relación con la empresa. También te puede ser útil buscar profesionales de recursos humanos, responsables de departamentos relacionados con tu especialidad, etc

Si quieres ser reconocido o visibilizar tu marca personal, considero que lo más natural es que busques tanto a aquellos profesionales con marca propia en tu sector como a sus seguidores.

Tu Público objetivo se pueden clasificar en:

- Amistades y excompañeros/as de trabajo. Son esenciales, porque ellos te conocen y pueden dar fe de ti. Quizá no conozcan tu motivo para hacer networking y qué es lo que quieres conseguir, así que cuéntaselo porque ellos son los primeros que te pueden ayudar a conseguirlo y ser la vía para que aumentes tu red.
- Mentores, personas de confianza y generosas que dedican tiempo para guiarte en el proceso de conseguir tu objetivo. Según Wikipedia: Persona que, con mayor conocimiento o experiencia, ayuda a otra persona con menos experiencia o conocimiento.
- Padrinos o Madrinas, son personas expertas con una marca personal consolidada que te pueden ayudar en tu camino, bien económicamente, reforzando tu marca, presentándote personas o aportándote su consejos y experiencia.
- Colegas profesionales
- Superconectores son los y las profesionales que tienen una gran cantidad de contactos y que pueden ponerte en contacto con ellos y ellas.

3. Prepara tu discurso

Una vez que hayas definido tu objetivo y tu público objetivo, es momento para preparar tu discurso.

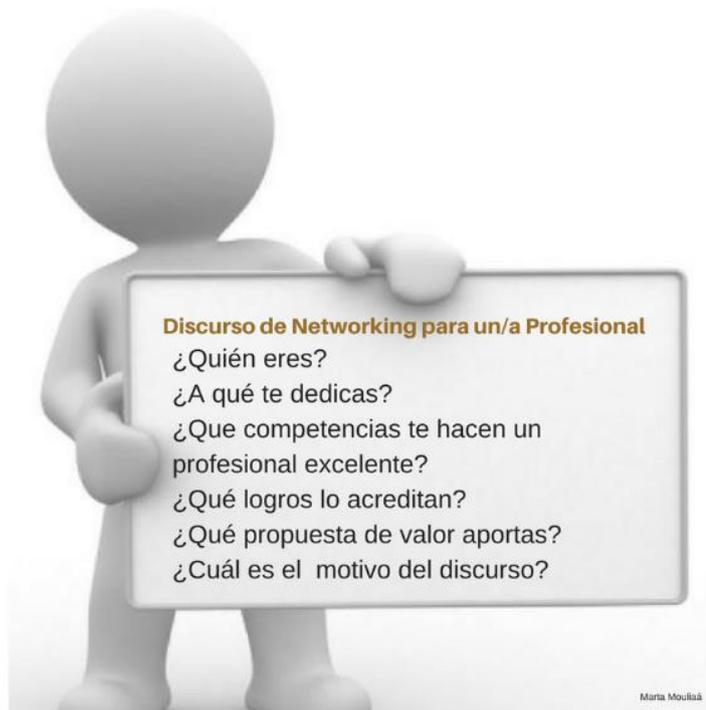
Tu estrategia no será la misma si buscas inversores, que si acudes a una feria de empleo, si haces social selling de los productos o servicios que venda tu empresa o si solo quieres que los demás te conozcan para aumentar tu marca personal, entre otros.

PRESENTACIÓN

En cualquiera de los casos, debes preparar una **presentación** clara sobre algunos de los siguientes aspectos en función de tu objetivo:

- Si es como profesional:

Quién eres, a qué te dedicas, que competencias te hacen un profesional excelente y el logro que lo acredita, que propuesta de valor aportas, y el motivo del discurso.



- Si actúas como representante o empleado de la empresa o como emprendedor:

Quién eres y tu cometido/ experiencia, a qué se dedica la empresa y cuál es su público objetivo, que propuesta de valor aportas tú y la empresa para solucionar/satisfacer las necesidades del cliente, que os hace diferentes, y por último una llamada a la acción ¿por qué le cuentas este discurso?



DURACIÓN

La **duración** de tus conversaciones dependerá del tipo de networking que hagas, del tiempo que dispongas, del número de personas a las que quieras llegar o de tu objetivo. Podrá ser un elevator pitch de unos pocos minutos o una conversación de mayor calidad, tienes que estar preparado/a para ambas.

RECOMENDACIONES

✓ Recuerda que siempre debes **conectar emocionalmente** con la persona que tienes delante, a veces con una sonrisa sincera es suficiente, otras con escucharle e interesarte por lo que te cuenta. Piensa cómo te gustaría que estableciesen contacto contigo y cómo te harían sentir cómodo/a. Y entonces, llévalo a cabo con la persona que tienes enfrente. Hay que crear una relación de confianza previa con conversaciones de calidad.

Siempre intérsate antes por la otra persona, porque no hay nada peor que encontrarnos con alguien que solo habla de “yo esto...” “yo aquello...” y que nos vende su discurso sin ningún pudor y sin dejarnos meter baza.

✓ En el caso de ser un profesional buscando empleo, te recomiendo que además de presentarte y de indicar cuál es tu objetivo, pidas **consejo** o si sabes en que te puede echar una mano, concrétaelo. Quizá te derive a otros profesionales, te abra nuevas puertas o contactos y te aporte una buena idea.

No pidas nunca a nadie directamente un trabajo porque puedes incomodar a la persona que tienes enfrente, por norma general nadie tiene “un empleo debajo del brazo”. Es preferible, como he dicho antes que pidas consejo y conectes con la persona. De esta manera será más fácil que se acuerde de ti, si aparece una oportunidad que requiera tu perfil.

👉 En el networking es esencial conectar con la persona, escuchar y entablar un diálogo.
“Desde el conocimiento y la conversación, nace la implicación”



En el networking es esencial conectar con la persona, escuchar y entablar un diálogo.

“Desde el conocimiento y la conversación, nace la implicación”

Orienta @Marta_Mouliá

✓ En el caso de **retomar la amistad** con antiguos conocidos, compañeros de clase o excompañeros de trabajo es conveniente que cuando quedes muestres una sincera ilusión por el reencuentro, a todos nos gusta que se acuerden de nosotros y nos lo expresen. Interésate por su vida y su trabajo, recuerda hacer una breve presentación de ti, de tu “yo actual”. Háblale de tus objetivos, de tus inquietudes, y sobre todo pídele su opinión, consejo o a quién te puede derivar para seguir cumpliendo el objetivo que te has marcado.

Quienes nos conoce, están dispuestos a ayudar de antemano. Recuerda que esa reconexión que estás realizando no la puedes dejar de nuevo en el olvido, porque cuando acudas otra vez, quizá no te responda.

4. Planifica Networking

⇒ Planifica en tu AGENDA:

- ✓ Encuentros y charlas informales con amigos o conocidos que no ves desde hace tiempo.
- ✓ Realiza un cronograma para ampliar tu círculo de contactos a través de los canales online: LinkedIn, twitter o Facebook, redes sociales corporativas, etc-
- ✓ Reuniones con profesionales que has contactado a través de LinkedIn o alguna otra red profesional online, directorios y webs de empresas, asociaciones, colegios profesionales, entre otros.
- ✓ Jornadas profesionales de tu sector.
- ✓ Ferias de empleo o especializadas
- ✓ Conferencias
- ✓ Eventos

Todos los eventos se suelen publicar con bastante tiempo de antelación. Una forma de estar avisado es acudir a la web donde se suelen realizar. Al vivir en Zaragoza pongo a modo de ejemplo algunos de los sitios donde yo encuentro eventos interesantes para asistir: [Ibercaja obra Social](#), [Cámara de Comercio](#), [Instituto Tecnológico de Aragón](#), [Etopía](#), [Zaragoza Activa](#), [Feria de Zaragoza](#), [Blogempleo](#), entre otros. Y en última instancia, otro truco es clicar en la web de [evenbrite](#) y [ticketea](#), incluir tu localidad y ya puedes visualizar otros eventos.

⇒ CONTACTO PREVIO

Según mi opinión uno de las mejores plataformas para identificar, informarse o contactar vía online es LinkedIn. En el caso de utilizarla para conectar con otros profesionales, si quieres que acepten tu invitación o te respondan, el requisito imprescindible y garantía de éxito es enviar siempre unas líneas presentándote y el motivo del contacto. Si quieres profundizar acerca de esta red, te incluyo el siguiente enlace del ebook gratuito "[Como ser visible en LinkedIn y aumentar el social selling](#)"

Si vas a acudir a alguna reunión ya concertada, infórmate previamente sobre la persona con la que te vas a reunir. Valorará positivamente comprobar que has hecho los deberes, además te será más fácil sacar temas de conversación y hacer preguntas clave con el fin de conseguir tu objetivo.

Si acudes a un evento, te recomiendo que investigues no solo a los ponentes sino también a los asistentes.

¿El motivo? Quizá asista algún experto, alguna persona que tengas en tu agenda de contactos y aún no la hayas desvirtualizado, algún profesional con el que sea interesante entablar conversación.

¿Y cómo hacerlo? Un buen truco para saber quién va a acudir, siempre que la organización del evento haya puesto un hashtag para dar publicidad al mismo, es entrar en su cuenta de twitter, y mirar que personas han utilizado el hashtag anunciando su presencia.

5. Temas iniciales de conversación

Hay quién en una jornada o después de una conferencia se queda solo/a, sin saber cómo empezar una conversación. Una solución si estás en un evento con mucha gente es acercarse al grupo más grande, y empezar a hablar con las personas que están en la periferia del grupo, o si lo prefieres con aquella persona que está también sola... Lo importante es empezar. 😊

A continuación, te dejo unas entradillas para que te sea más fácil iniciar el networking:

- Si es un encuentro o reunión: Pregúntale por su trabajo, su empresa, si está contento laboralmente, busca alguna coincidencia con la otra personal.
- Si estás en un evento: que ponencia o taller es el que más le ha gustado, porque ha acudido, etc.

6. Cierre

Tan importante como el contacto es el cierre. ¿Y en qué consiste?

⇒ ENVÍA INVITACIONES

En el caso de ser un EVENTO, ese mismo día o al día siguiente envía una invitación vía redes profesionales como LinkedIn o un correo electrónico. Incluye una nota o carta de presentación donde hagas alusión al lugar

donde os habéis conocido (una forma de qué te ubique), y expresa la impresión que te causo el evento o incluso agradece su presencia o ponencia.

Te recomiendo que contactes no solo con la persona que ha impartido la ponencia sino también con cualquier profesional interesante con el que hayas charlado o la persona que se ha sentado a tu lado. Hay que hacer networking en todo momento, y no se pueden desaprovechar oportunidades.

Comparte con el resto de tu red lo que has aprendido de esa persona o ponente. Interacciona con los asistentes del evento por redes sociales.

Si el contacto procede de una REUNIÓN, además de contactar con él vía redes profesionales, envía un email de **seguimiento** y de agradecimiento por el tiempo dedicado.

⇒ HAZ UNA EVALUACIÓN

Evalúa que cosas has hecho bien y cual puedes mejorar para la siguiente vez. Comprueba si has cumplido tus objetivos, o en qué fase te encuentras de alcanzarlos. Te servirá de guía para acciones posteriores.

⇒ CREA UNA AGENDA

Según cual sea tu objetivo, puedes crear una **base de datos** con los contactos, y todos aquellos datos e información de cada persona u organización que te sean necesarios.

⇒ MANTÉN EL CONTACTO

Y lo más importante, **mantén el contacto y conversa de manera regular**. Esto no quiere decir que tengas que enviarles un correo electrónico o llamarle cada mes, todo dependerá de cuál es tu objetivo y la relación de confianza que hayas creado.

Hay maneras sencillas de que ese profesional se acuerde de ti y que crees o refuerces un vínculo con él o ella. Puedes interactuar con el contenido que aporta en redes como LinkedIn, Twitter o Facebook. Haz comentarios a sus aportaciones, dale un me gusta o una recomendación, comparte su contenido. Es una forma que el contacto siga vivo.

CAPACIDADES CLAVE PARA HACER NETWORKING

Las relaciones profesionales al igual que las personales se basan en la **confianza**, en los **valores** que cada uno tiene, y en el **beneficio** mutuo que cada una de las partes puede aportar a la otra persona. Por este motivo es importante que te prepares al igual que lo hacen los deportistas, no solo en tu discurso sino también en tu actitud y comportamiento.

Debes trabajar tus **habilidades sociales**, si quieres triunfar con el networking, de nada te sirve quedarte solo y aislado en una reunión con más gente o no abrir la boca por vergüenza o timidez. Aunque tengas un nudo en el estómago, inspira y acércate a alguna persona o grupo, piensa que también habrá personas que como tú se encuentran en esa situación. La dificultad solo es inicial hasta romper el hielo, y además en estos eventos los asistentes suelen ser acogedores.

Como he dicho anteriormente, aprende a **escuchar** y hacer **preguntas**, porque te servirá para conocer a la otra persona y saber en qué le puedes ayudar. Las relaciones se basan en un beneficio mutuo “win to win”. Es importante que inicies una relación de calidad. **Comunica** eficazmente el mensaje que quieres transmitir. Si no lo haces tú, nadie lo hará por ti.

Práctica la autoconfianza y la actitud positiva, solo viendo el vaso medio lleno sabrás aprovechar las oportunidades que se te brinda. El **afecto, el interés y simpatía** son fuerzas que cohesionan la relación.

No es preciso obtener una contestación positiva en cada encuentro, deja que la conversación fluya. Las relaciones se construyen paso a paso, la **paciencia con proactividad** son virtudes a cultivar, a veces es preciso “sembrar antes para cosechar después”. Tienes que tener en cuenta que no en todos los eventos se conoce o se establece una conversación con los profesionales adecuados para crear la red de contactos. Tampoco en todas las reuniones concertadas se consiguen los objetivos deseados. Se paciente si no quieres que la frustración haga mella.

Se **crítico** contigo mismo, después del encuentro, realiza una evaluación. Aprende de tus errores y potencia los logros.

- ☞ Los valores más importantes que debemos transmitir en un encuentro profesional para que tenga éxito son la sinceridad, la coherencia, el interés por la otra persona, la convicción y la pasión.



[@Marta_Mouliaa](https://twitter.com/Marta_Mouliaa)



<https://www.linkedin.com/in/martamouliaa/>



<https://www.facebook.com/MartaMouliaaOrienta/>



google.com/+MartaMouliaaLeis