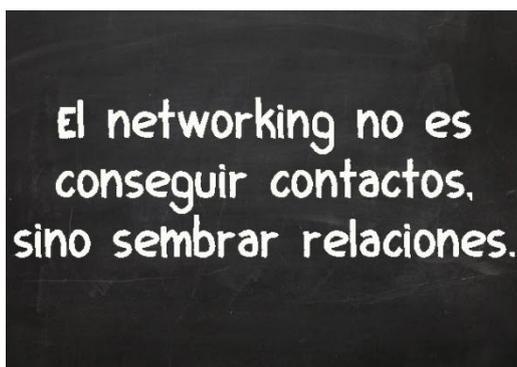


## ¿CÓMO SACAR EL MÁXIMO PARTIDO A UN EVENTO DE NETWORKING?. PROTOCOLO A SEGUIR

**¿Sueles planificar tus eventos de Networking?** Si no lo haces o no entra dentro de tu previsión, deberías hacerlo, pronto asistirás a algún evento de Networking y por ese motivo deberías tener en cuenta el protocolo de actuación a seguir para sacar el mayor beneficio de la jornada. Existen unas **normas básicas del antes, durante y después.**



El networking no es conseguir contactos, sino sembrar relaciones.

Crear una red de contactos, lleva su tiempo, es un trabajo constante y de mucha mano izquierda. Cuanto más hábil seas socialmente, más fácil te será tener una red de contactos de calidad.

Se constante, honesto, trabaja con la idea de dar más de lo que recibas, no dejes los detalles a la improvisación o la suerte, no existe. Debes tener conceptos claros y una buena organización, te ayudará a sacarle el máximo partido a la jornada.



## CONSEJOS PREVIOS AL EVENTO DE NETWORKING

**\*Presta atención a tu imagen:** evita un aspecto descuidado, ya sabes, que la imagen es nuestra tarjeta de presentación. Como en el amor, en los negocios la primera imagen e impresión suele ser determinante. Para el logro del crecimiento profesional, el cuidado de la imagen personal posee suma importancia. El conocimiento y perfeccionamiento del aspecto exterior, a través del porte, la vestimenta, el habla y las mejores formas para interactuar con nuestro oyente, es básico y primordial.

**\*Puntualidad:** se considera una absoluta falta de respeto la impuntualidad, a menos que exista una razón de peso que lo justifique y se haya avisado con suficiente antelación del contratiempo, si este surge a última hora, avisad. Intenta llegar antes a la jornada, te sentirás más tranquilo y te dará la oportunidad de conocer a ponentes y compañeros.

**\*Llévate la tablet,** una libreta o similar, cada uno con lo que se sienta más cómodo. Recopila información, haz anotaciones, aprovecha las pausas para ello pero no te pierdas el evento, sintetiza.

**\*Elevator Pich:** es una breve presentación de ti, posiblemente tengas un minuto o tres minutos, adáptala al tiempo requerido, no sobrepases ni excedas el tiempo ya que se lo estarás restando a otras personas, se respetuoso. Deja claro a qué te dedicas, tu experiencia, habilidades y en qué puedes favorecer a otros con tu producto o servicio.

**\*Tarjeta de presentación:** la mejor tarjeta de presentación eres tú, pero debes llevar unas cuantas tarjetas para ofrecer, es una buena manera de que no se olviden de ti, dar una imagen profesional y para que puedan contactarte.

## CONSEJOS DURANTE EL EVENTO DE NETWORKING

**\*No juzgues a la gente,** la experiencia nos dice que la persona que menos esperas, puede ser un cliente potencial, un colaborador o quién sabe. Presta atención a los demás, habla pero también trata de escuchar. Con nuestra conversación y nuestra actitud, damos más datos que si estuviéramos haciendo una entrevista de trabajo, aunque en cierto sentido, lo es: nuestro comportamiento nos define. No vayas con ideas preconcebidas.

**\*Proactividad al poder,** no esperes que la gente venga a ti, ve tú, e inicia la conversación. No es necesario contar nuestra vida, tenemos que sentirnos cómodos y transmitirlo. Las palabras dicen lo que somos, cómo somos, aún sin pretenderlo. La clave del éxito es elegirlos. La elección siempre significa comunicar lo que se quiere, y no es inocente ni casual, revela aspectos muy importantes de nosotros, algo que queramos o no, comunicamos inconscientemente. La comunicación es un juego de seducción y seducimos con el lenguaje a nuestro interlocutor, nada es casual ya que

detrás de las palabras están nuestros gestos que nos definen. Decimos más con el cuerpo que con las palabras y somos más sinceros. Si tienes oportunidad, haz un curso sobre Técnicas para hablar en público, el pánico escénico nos juega malas pasadas y una preparación y metodología adecuada será un factor diferencial a todos los niveles. Las habilidades de comunicación están muy demandadas.

**\*No vendas**, no trates de vender a toda costa tu proyecto o marca. Es muy raro que cierres un trato en el mismo evento, normalmente ocurre después. Las mejores oportunidades de negocio suelen darse en un ambiente distendido, “tiempo al tiempo”.

**\*Se tú mismo**, no vayas de lo que no eres, no exageres tus logros, no mientas ni te apropiés de gestiones de otros. Sinceridad, humildad, la actitud está por encima de todo, transmite pasión por lo que haces, es importante transmitir tus inquietudes y sobre todo que quieras seguir aprendiendo.

#### CONSEJOS POST EVENTO DE NETWORKING

**\*Quedaté un rato después del evento**, es una buena manera de hacer contactos y dejarte ver.

**\*Añade a tus contactos**, una vez hecha tu red de contactos, es el momento de fidelizar la relación profesional. Agrega a tus redes sociales a las personas que has visto y conocido en el evento. Envía un correo recordando quién eres, qué ofreces y qué puedes satisfacer y sobre todo agradece el motivo o evento en el que los has conocido. Premisa básica fundamental: “Es de bien nacido ser agradecido”.

**\*Facilita la conexión de otros**, si conoces personas que pueden colaborar entre ellas, aunque a ti no te aporten nada, únelas. Esto hará que la gente se acuerde más fácilmente de ti y ayudar a otros es un placer.

**\*Conserva la relación a largo plazo basada en la confianza**, después del evento, comparte noticias, algo relevante y comentando intereses. Es la manera más segura de desarrollar tu cartera de clientes. “ El talento abre puertas, pero cultivar las relaciones y la gratitud las mantiene abiertas”.

**\*Prepara encuentros**, si tienes la posibilidad, facilita y organiza encuentros para posibles colaboraciones. Un café, una comida, bastarán para afianzar la relación. El ser humano es un “animal social”, necesita relacionarse y acudir a actos con el fin de incrementar la red de contactos profesionales y buscar oportunidades de negocio.

**Autor: Isabel Almagro, Formadora y consultora en comunicación y protocolo.**