

NETWORKING O TEJER/DESARROLLAR REDES DE PERSONAS PARA:.....

¿Qué es el “networking”?

Es crear una red de contactos a nivel profesional que te puedan ayudar a conseguir trabajo, generar nuevas oportunidades profesionales, o clientes para tu negocio.

¿Por qué deberías aprender a hacer networking?

El “Networking” es una habilidad esencial que debes aprender. Es lo que marca la diferencia entre la gente que consigue buenos trabajos y oportunidades profesionales, y el resto de la gente que consigue salarios medios y trabajos normales.

Tradicionalmente se ha considerado que el networking es propio de empresarios, autónomos o freelancers, que crean sus redes de contactos para captar más clientes.

Sin embargo, el networking es cada vez más importante para las personas que desarrollan una carrera profesional en distintos ámbitos (ingeniería, finanzas, marketing), ya que es a través de las redes de contactos cómo se consigue generar las nuevas oportunidades de empleo y negocio.

¿Cómo hacer networking?

1 Establece un objetivo profesional

Si estás buscando trabajo, o simplemente alguien que te ayude a orientar tu carrera profesional, lo primero es establecer objetivos y prioridades: ¿Cuál es tu propósito para hacer networking? Puede ser buscar trabajo, ampliar tu red de contactos, generar nuevas oportunidades profesionales, cambiar de carrera profesional, acceder a trabajos mejor remunerados, o una combinación de varias de estas cosas.

2 Busca a las personas más adecuadas

El siguiente paso es buscar a las personas más adecuadas. Aquellas que más te pueden ayudar a alcanzar tus objetivos, y averiguar cómo contactarlas (vía Internet, teléfono, conferencias, eventos, a través de conocidos...).

Aquí es donde tienes que poner en marcha tu creatividad, y explorar nuevas vías de comunicación, que posiblemente no te imaginabas que existían:

Piensa en tus círculos más cercanos

Amigos, familiares, compañeros de universidad, colegio, excompañeros de trabajo. ¿Cuánta gente conoces que podría ayudarte de alguna manera? Haz un listado de nombres, y categorízalos de manera similar a cómo lo puedes hacer en facebook o Google+ (de hecho si tienes presencia en redes sociales, ya tienes este paso casi hecho).

Construye un perfil en LinkedIn

LinkedIn es el mejor sitio para hacer networking profesional, ya que amplía la profundidad de tu red de contactos enormemente, clasificando tus contactos en distintos niveles de acuerdo a cómo estáis relacionados:

- Los contactos de primer grado, son tus conocidos directos.
- Los contactos de segundo grado son los contactos de tus contactos.
- Los contactos de tercer grado son los contactos de segundo grado de tus contactos de primer nivel.

¿Confuso? Piensa de esta manera:

- Si tienes 100 contactos de primer grado, y cada uno de ellos tiene otros 100 contactos,
- Tienes $100 \times 100 = 10.000$ contactos de segundo grado (realmente 9900), y si cada contacto de segundo grado tiene otros 100 contactos,
- Tienes $100 \times 100 \times 100 = 1$ millón de contactos de tercer grado.

Contacta con todas las personas que te puedan ayudar

Aprende a utilizar LinkedIn para crear relaciones en el mundo real.

3 Aprende las reglas básicas

Hacer networking es sencillo, pero hay que tener en cuenta una serie de pautas o reglas no escritas si quieres ser un buen “networker”. La regla más básica es que cuando haces networking, primero debes ofrecer.

Debes ser capaz de ponerte en el lugar de la persona con la que interactuas y saber “venderte” para demostrarle porqué debería invertir su tiempo y su dinero en tí, y porqué tu eres una personas adecuada para comunicarse contigo.

Debes pensar qué gana la persona con la que deseas contactar, ¿qué beneficios obtiene esa persona al relacionarse contigo? Tienes que ser capaz de “vender” los beneficios que obtendrá esa persona cuando pases a formar parte de su red de contactos. Haz un listado de lo que esa persona podría ganar.

Normalmente las razones más poderosas por las que alguien estará interesado en contactar contigo son:

- Puedes hacer que esa persona gane más dinero.
- Puede acceder a contactos de tu red que podrían ser interesantes para ella.
- Puedes resolver algún problema que tiene o ayudarle de alguna manera.

Una vez has pensado en los beneficios, puedes contactar a través de LinkedIn y presentarte a esta persona, exponiendo los motivos por los que quieres contactar con ella y los beneficios que tiene para esta persona. Utiliza un discurso que te haga sentir cómodo al enviar el mensaje, y mejóralo y practícalo con regularidad.

Lo ideal, además de subrayar los beneficios que esa persona obtiene al contactar contigo, es que muestres que realmente puedes y estás dispuesto a ayudar a esa persona. En este sentido, desarrollar nuestra marca personal, despertará el interés de las personas con las que quieres contactar, y aumentará tu credibilidad, ya que no sólo dices que puedes ayudar, sino que además lo demuestras, y esto te dará más oportunidades de obtener más respuestas positivas.

Por último, trata de llevar esos contactos al mundo real. Un encuentro informal, tomando un café es mejor que cualquier email.

4 Establece una agenda de networking

Si quieres además hacer un networking efectivo, debes ser disciplinado.

Mantén una agenda en la que anotes tus progresos día a día:

- Con cuántas personas has contactado.
- Con cuántas sigues en contacto regularmente.
- Qué oportunidades han surgido o pueden surgir.
- Listado de personas con las que deberías contactar.
- Respuestas positivas y negativas.
- Puntos a mejorar.

Todo aquello que sea relevante para hacer tu networking más efectivo y acercarte a tus objetivos.

5 Mantén tu red de contactos al día

Tan importante como adquirir nuevos contactos cuando haces networking, es mantenerlos día a día. Puedes hacer muchas cosas para mantenerte en contacto con todas las personas con las que haces networking:

- Llamarles por teléfono para preguntarles qué tal les va su negocio o trabajo y ofrecer tu ayuda.
- Enviarles noticias de interés.
- Enviarles emails para saludarles y recordarles que estás ahí.
- Invitarles a eventos o conferencias.
- Recomendarles publicaciones, libros o cualquier contenido relevante.

Contacta con al menos 1 contacto cada día para mantener tu red activa, y conseguir que ellos también se acuerden de tí.

Saber cómo hacer networking correctamente es lo que te ayudará a conseguir tus objetivos profesionales, sobre todo a medida que asciendes en tu carrera profesional, donde los contactos se vuelven mucho más importantes.

Es al fin y al cabo un proceso de aprendizaje y paralelo al de aprender a vender (nos), ¿verdad?

¡¡ Pues manos a la obra y hacer networking, que seguramente lo estamos haciendo desde siempre, quizás algo menos organizado y planificado que lo que apuntamos por aquí, ¿verdad?